

التجارة الخارجية

(دراسة تطبيقية)

للدكتور
حسين أحمد توفيق

ماجستير في التسويق - دكتوراه في إدارة الأعمال
من جامعة الينوي بأمريكا
استاذ إدارة الأعمال بكلية التجارة - جامعة القاهرة

١٩٨٨/٧

دار النهضة العربية

٣٢ شارع مصر - الدار الجديدة

إهداء ٢٠١٦
هيئة الرقابة الإدارية
جمهورية مصر العربية

التجارة الخارجية

(دراسة تطبيقية)

للدكتور
حسن أحمد توفيق

ماجستير في التسويق - دكتوراه في إدارة الأعمال
من جامعة الينوي بأمريكا
أستاذ إدارة الأعمال بكلية التجارة - جامعة القاهرة

١٩٨٨/٨٧

الناشر

دار النهضة العربية

٢٢ شارع عبد الحلق زوت
القاهرة

مقدمة

تعتبر التجارة الخارجية أحد الركائز الأساسية في الاقتصاد القومي لجميع بلدان العالم سواء البلدان المتقدمة أو البلاد النامية ، فهي تساهم مع غيرها من القطاعات الاقتصادية في تنمية الدخل القومي ، وبالتالي تساهم في رفع مستوى المعيشة لهذه البلاد .

وتزداد الأهمية النسبية للدور الذي تلعبه التجارة الخارجية في النشاط الاقتصادي في حالة البلدان النامية بصفة خاصة ، حيث تحتاج هذه البلاد الى استيراد السلع الرأسمالية ومستلزمات الإنتاج اللازمة لبرامج التنمية بها ، وهي الوسيلة الرئيسية لتسويق منتجات هذه البلاد والتي غالبا ما تكون عبارة عن محصول واحد يعتمد عليه الاقتصاد الوطني ، ومن ثم فإن النجاح في تصدير هذا المحصول يتوقف عليه كيان الاقتصاد الوطني ، فضلا عن ذلك فإن التصدير هو مورد البلاد النامية من العملات الأجنبية اللازمة لسداد ثمن الواردات .

وقد عالج الاقتصاديون موضوع التجارة الخارجية في الكثير من المؤلفات وظهرت النظريات الاقتصادية المختلفة للتجارة الخارجية ، والمكتبة العربية مليئة بالمؤلفات الاقتصادية القيمة .

غير أن الجانب التطبيقي للتجارة الخارجية ونقصد به جانب تنظيم وإدارة نشاط التجارة الخارجية لم يزل في بداية الطريق ولا تزال المراجع العلمية التي تعالج هذا الجانب محدودة سواء المراجع الأجنبية أو المراجع العربية .

حقيقة أن المبادئ العامة للتسويق وإدارة المبيعات وإدارة المشتريات وبحوث التسويق والاعلان تنطبق تمام الانطباق على نشاط التجارة الخارجية كما تنطبق على نشاط التجارة الداخلية ، غير أن لنشاط التجارة الخارجية بعض السمات الخاصة التي تتطلب أن تعالج بأسلوب خاص ، وهو ما نحاول انجازه في هذا الكتاب .

وهذا الكتاب موجه أساسا الى طلبة كلية التجارة المتخصصين في دراسة إدارة الأعمال ، كما أنه موجه أيضا الى العاملين في نشاط التجارة الخارجية بصفة عامة .

وقد التزم المؤلف في هذا الكتاب بالأصول العلمية لإدارة الأعمال وبصفة خاصة علم التسويق وفروعه المختلفة ، ومن ناحية أخرى فإن الكتاب يتضمن شرحا وافيا للجانب التطبيقي لتنظيم وإدارة نشاط التجارة الخارجية في مصر .

ويبدأ الكتاب بعرض الاطار النظرى للتجارة الخارجية ، ويتضمن ذلك بيان أهمية التجارة الخارجية وشرح موجز للنظرية الاقتصادية للتجارة الخارجية ، ثم يقدم عرضا آخر للسياسة التجارية ويتضمن ذلك دراسة لسياسة الحرية وسياسة الحماية والأنظمة المختلفة الواقعة بينهما .

ولما كان الجانب الاحصائى على جانب كبير من الأهمية ، فان الكتاب يقدم اطارا احصائيا لهيكل التجارة الخارجية حتى يوضح الصورة الحقيقية لهذا النشاط .

وبعد ذلك يقدم الكتاب دراسة عن التنظيم الادارى لنشاط التجارة الخارجية ، على المستوى القومى ومستوى الوحدة الانتاجية .

ثم ينتقل الى دراسة السياسات التصديرية المختلفة ، مثل سياسة منافذ التوزيع وسياسة تحديد الأسعار وسياسة الدفع وتمويل عمليات التجارة الخارجية وسياسة بحوث التسويق وسياسة تنمية الصادرات والعلاقات العامة فى مجال التجارة الخارجية ، وفى كل ما تقدم يؤكد الكتاب على الجانب التطبيقى مع عرض مقارنة لتجارب بعض الدول الأجنبية .

ونظرا لأهمية الدور الذى تقوم به المنظمات الدولية والمنظمات الاقليمية فى مجالات التجارة الخارجية المختلفة ، فقد كان من الضرورى تقديم عرض موجز لنشاط هذه المنظمات .

كما رأى المؤلف أن يقدم عرضا موجزا لموضوع النقل البحرى لما له من علاقة وثيقة بنشاط التجارة الخارجية .

ويرجو المؤلف أن يكون قد وفق فى تقديم صورة متكاملة عن نشاط التجارة الخارجية ، وفى نفس الوقت يعتذر عن النقص فى بعض أوجه الدراسة بسبب ضيق الوقت أو بسبب النقص فى البيانات والمراجع .

كما يرجو أن يكون هذا الكتاب قد سد فراغا موجودا فى المكتبة العربية فى المجال التطبيقى لنشاط التجارة الخارجية .

والله ولى التوفيق ،،

د . حسن توفيق

الباب الاول

الاطار الاقتصادى النظرى للتجارة الخارجية

الاطار الاقتصادي النظرى

للتجارة الخارجية

تمهيد :

يطلق على عملية التبادل الدولى للسلع والخدمات اصطلاح التجارة الخارجية أو التجارة الدولية أو التسويق الدولى .

ويمكن القول بصفة عامة أن المبادئ العلمية للتسويق الداخلى تنطبق على عملية التسويق الدولى ، غير أنه هنالك عوامل خاصة تميز التجارة الخارجية عن التجارة الداخلية ، ويرجع ذلك الى أن التبادل الدولى للسلع والخدمات يتم بين وحدات سياسية تتمتع كل منها بالاستقلال فى وضع سياساتها المختلفة . فلكل دولة نظامها النقدي الخاص ، وما ينتج عن ذلك من مشاكل تحديد سعر الصرف بين العملات الوطنية المختلفة .

ومن ناحية أخرى فإن القوانين والنظم الاقتصادية تختلف من دولة لدولة ، كما أن الآمال والمشاعر الوطنية تختلف من دولة لأخرى ، فقد نرى احدى الدول تقوم بوضع القيود المختلفة لحماية المنتجات الوطنية من منافسة المنتجات الأجنبية فتفرض الرسوم الجمركية المرتفعة ، مما يؤثر فى حركة التبادل الدولى للسلع والخدمات .

ومن هنا كان ولا بد من دراسة مستقلة للتجارة الخارجية لتأخذ فى اعتبارها العوامل المختلفة التى تميزها عن التجارة الداخلية .

وكما فى حالة التجارة الداخلية نجد أن أساس التجارة الخارجية هو تخصص المناطق الجغرافية (الدول أو الأقاليم داخل الدولة الواحدة) فى انتاج السلع التى تستطيع أن تبيعها فى الخارج بأسعار أقل من نفقات انتاجها فى الدول أو المناطق الأخرى .

ويرجع التخصص بصفة عامة الى عوامل مختلفة ، منها عوامل طبيعية أى جغرافية مثل الطقس والتربة ، وعوامل اقتصادية مرتبطة بالنظام الاقتصادى السائد فى الدول .

فاذا أخذنا العوامل الطبيعية مثلاً نجد أن التربة والطقس فى مصر يتيحان لها فرصة انتاج أجود أنواع القطن فى العالم ، بينما ، أن الظروف الطبيعية فى بلد كالبحشة أو البرازيل تهىء لها فرصة أفضل لانتاج البن ،

ومن ناحية أخرى نرى الطبيعة تجود على منطقة الخليج العربى من ناحية إنتاج البترول فى العالم ، بينما نجدها تشح على بلاد أخرى ، وهكذا ... على أنه من ناحية أخرى نجد أن بعض البلاد تحتوى تربتها على الكثير من الموارد الطبيعية ومع ذلك فهى لا تستطيع إنتاجها بسبب النقص الشديد فى رأس المال فى هذه الدول أو بسبب النقص فى الأيدى العاملة أو انخفاض مستوى كفاءتها .

وهنا يزيد من أثر العوامل السابقة أن حركة انتقال عناصر الإنتاج المذكورة ليست سهلة ، فالبعض لا يمكن نقله من بلد الى بلد ، والبعض الآخر يصعب نقله ، ومن هنا فقد اتجهت كل دولة الى التخصص ونشطت حركة التبادل التجارى للسلع والخدمات بين الدول المختلفة .

ومع ذلك فانا نلاحظ أنه من الممكن التأثير فى اتجاهات التخصص بما يقدمه لنا العلم من تقدم كل يوم ، فمن الممكن احلال منتجات صناعية مثل الألياف الصناعية لتحل محل القطن فى عدد من الصناعات ، كما أنه من الممكن للدولة أن تستورد ما تحتاج اليه من مواد أولية ولو كانت تكلفتها مرتفعة .

اهمية التجارة الخارجية :

تعتبر التجارة الخارجية أحد الدعائم الأساسية فى البنيان الاقتصادى وقد عرف العالم نشاط التجارة الخارجية من أقدم العصور ، ويحدثنا القرآن الكريم عن رحلة التجارة بين مكة والشام ورحلة التجارة بين مكة واليمن التى كانت تقوم بهما قريش حين يقول : « لا يلاف قريش ، ايلافهم رحلة الشتاء والصيف ، فليعبدوا رب هذا البيت ، الذى أطعمهم من جوع وآمنهم من خوف » صدق الله العظيم . ويحدثنا التاريخ عن حركة التجارة بين مصر انفرعونية وبين بلاد الصومال وفينيقية وكذلك حركة التجارة بين الغرب والشرق ، وقد نمت التجارة الدولية مع نمو الحضارة ، وكان لظهور الثورة الصناعية وتقدم وسائل النقل والمواصلات ، ثم ثورة التكنولوجيا الحديثة أكبر الأثر فى النمو المتزايد لحركة التجارة الدولية .

وليس من شك أن التجارة الخارجية تساعد على رفع مستوى الرفاهية الاقتصادية لأي بلد من البلاد ، فالبلاد تتفاوت فيما بينها من ناحية توافر الموارد الطبيعية والمزايا الاقتصادية فى إنتاج السلع والخدمات ، فهذه بلد تجود فيها زراعة القطن ، وهذه بلد تجود فيها زراعة القمح ، والتجارة

الخارجية تمكن كل بلد من الاستفادة بمزايا البلد الأخرى في إنتاج سلعة معينة ، وهكذا يتمتع العديد من البلاد بمزايا الإنتاج المتوفرة في بلد أخرى ، ويتمتع المستهلك في البلاد التي لم تعطها الطبيعة ميزة في إنتاج سلعة معينة بمزايا الإنتاج في البلاد الأخرى .

والتجارة الخارجية بهذا الشكل أداة تقرب المسافات وتجتاز الحدود بين البلاد ، وتلغى الفوارق الطبيعية بينها وتضع خياراتها مشاعة لكل البلاد ، فعن طريق التجارة الخارجية تستفيد بلادنا بخيرات العالم شرقا وغربا .

ولا تقتصر هذه النائدة على تنوع السلع والخدمات التي يتمتع بها المستهلك ، ولكن هنالك ميزة أخرى ، فقد ترى بلد عدم إنتاج سلعة معينة نظرا لأن إنتاج هذه السلعة يتم في بلد أخرى بتكلفة أقل ، وبذلك يركز كل بلد على إنتاج السلع التي يتحقق لها فيها ميزة نسبية من ناحية تكاليف الإنتاج ، الأمر الذي ينتج عنه إنتاج كميات كبيرة من السلع والتمتع بمزايا نظام الإنتاج الكبير ، وبذلك تنخفض تكلفة الإنتاج وتحسن جودة السلع المنتجة ، وهذا يعنى بعبارة أخرى ارتفاع في مستوى المعيشة لمواطني البلاد المختلفة .

وينطبق ما تقدم تماما على الخدمات التي تقدمها بعض البلاد للبعض الآخر ، فنجد بعض البلاد تمتلك أسطولا تجاريا ضخما يقدم خدمات للبلاد الأخرى ، وبعض البلاد تتميز بخدماتها السياحية ، والبعض الآخر يقدم خدمات التأمين للعديد من البلاد الأخرى .

وإذا كان ما تقدم صحيحا فإن ما يسمى بسياسة الاكتفاء الذاتي تصبح سياسة عقيمة تسقط من حسابها مزايا التخصص في الإنتاج ، ولا يمكن من الناحية العملية أن تستغنى بلد معينة عن الاستيراد من الخارج بصفة مطلقة .

فأيهما أفضل لمصر ، إنتاج ما يلزمها من قمح للاستهلاك المحلي وذلك بزيادة المساحة المزروعة قمحا على حساب المساحة المزروعة قطنا ، أم أن الأفضل أن تزرع القطن حيث تتمتع بميزة نسبية في إنتاجه وتصدره الى الخارج ، وتستورد القمح اللازم لها بقيمة ما تصدره من قطن .

وإذا أخذنا حالة السلع الصناعية قد نرى إحدى البلاد تطبق سياسة الاكتفاء الذاتي عليها ، وينطبق ذلك بصفة خاصة على حالة السلع الاستهلاكية

ولكن ذلك لا يعنى تقليل الاستيراد بصفة مطلقة ، لأن انتاج هذه السلع يحتاج الى استيراد مستلزمات انتاج وآلات ومعدات .

وعلى أساس ما تقدم فمن المفروض أن يتسع نطاق التبادل التجارى بين الدول المختلفة وما ينتج عن ذلك من مزايا اقتصادية للبلدان المختلفة ، غير أن المشاهد فعلا أن الدول المختلفة تعتمد الى وضع القيود على حركة التجارة الدولية ، وبصفة خاصة فى مجال الواردات ، متذرة فى ذلك بأعذار مختلفة ، بعضها اقتصادى وبعضها مرتبط باعتبارات سياسية أو الأمن القومى للبلاد ، أو حماية المنتجات المحلية أو حماية الاقتصاد القومى من سياسة الاغراق التى يلجأ اليها بعض المنتجين الأجانب مما قد يؤثر على هيكل الانتاج الوطنى .

النظرية الاقتصادية للتجارة الخارجية (١) :

بينما من قبل أن السبب الأول لقيام التجارة الخارجية يرجع الى تخصص كل دولة فى انتاج السلعة التى تتوفر لها الظروف المناسبة لانتاجها ، سواء كانت هذه الظروف عوامل طبيعية مثل التربة والمناخ ، أم عوامل مكتسبة مثل رأس المال والقدرات الادارية .

ونظرا لأن عناصر الانتاج المتوافرة فى أى بلد محدودة بالنسبة الى الحاجات التى يمكن اشباعها ، فإن كل بلد تخصص مواردها لانتاج السلعة التى تتمتع بميزة مطلقة فى انتاجها ، وتقوم بتصديرها الى البلاد الأخرى ، وبالعكس تقوم البلاد الأخرى بالتخصص فى انتاج السلعة الأخرى التى تتمتع فيها بميزة مطلقة فى انتاجها وتصديرها الى البلد الأولى وتستورد منها السلعة الأولى .

وعندما يحدث ذلك بين دولتين ، يقال أن النفقة المطلقة لانتاج السلعة الأولى فى البلد الأولى أقل منها فى البلد الثانية ، ويقال أن النفقة المطلقة لانتاج السلعة الثانية فى البلد الثانية أقل منها فى البلد الأولى .

(١) راجع لمزيد من التفصيل :

(أ) د . محمد زكى شافعى « مقدمة فى العلاقات الاقتصادية الدولية » القاهرة - النهضة العربية - ١٩٧٠ .

(ب) د . فؤاد هاشم « التجارة الخارجية والدخل القومى » - القاهرة - دار النهضة العربية - ١٩٧٠ .

ويعتبر التحليل المتقدم كافيا اذا كانت التجارة الخارجية بين البلدين تقوم على أساس سلعة واحدة ، غير أن التجارة الخارجية تتضمن مجموعة كبيرة من السلع المختلفة، وفي هذه الحالة لا يقتضى قيام التجارة بين دولة وغيرها من الدول أن تتمتع الدولة بميزة مطلقة في إنتاج السلعة التي تصدرها ، وكذلك فقد تتمتع الدولة بميزة مطلقة في إنتاج سلعة معينة ومع ذلك لا تخصص في إنتاجها وبالتالي لا تقوم بتصديرها الى البلاد الأخرى؛ وبعبارة أخرى فإن التجارة الخارجية لا تقوم على أساس اختلاف الميزات أو النفقات المطلقة .

وقد قدم الاقتصادى المشهور « ريكاردو » نظريته المشهورة لشرح الأساس الذى تقوم عليه التجارة الخارجية بين البلدان في حالة تعدد السلع والخدمات ، وجوهر هذه النظرية أن التجارة الخارجية تقوم على أساس اختلاف النفقات والميزات النسبية ، ويقصد بذلك أنه اذا كانت إحدى الدول تتمتع بميزة نسبية في إنتاج إحدى السلع (أ) وذلك بالقياس الى إنتاج السلعة (ب) بينما تتمتع دولة أخرى بميزة نسبية في إنتاج السلعة الثانية (ب) بالقياس الى السلعة (أ) فإن من صالح الدولة الأولى أن تخصص في إنتاج السلعة (أ) وتستورد السلعة (ب) من الدولة الثانية ، وبالعكس فإن الدولة الثانية تخصص في إنتاج السلعة (ب) وتستورد السلعة (أ) من الأولى ، وهذا ما يطلق عليه قانون النفقات أو الميزات النسبية أو المقارنة .

وطبقا لما تقدم اذا كانت كل من مصر وسوريا يمكنهما إنتاج القطن والقمح وأن إنتاج ثلاث وحدات من القطن في مصر يحتاج الى نفس الموارد اللازمة لإنتاج ست وحدات من القمح ، وأن إنتاج وحدتين من القطن في سوريا يحتاج الى نفس الموارد اللازمة لإنتاج ٨ وحدات من القمح ، فإن النسبية لإنتاج القطن في مصر تكون على النحو التالى :

قطن	:	قمح
٣	:	٦
١	:	٢

أى

وتكون النفقة النسبية لإنتاج القطن في سوريا على النحو التالى :

قطن	:	قمح
٢	:	٨
١	:	٤

أى

ومن الأرقام السابقة يكون من صالح مصر التخصيص في إنتاج القطن وتصديره الى سوريا واستيراد القمح مقابلة ، حيث يمكن لمصر في هذه الحالة تصدير وحدة من القطن الى سوريا واستيراد أربع وحدات من القمح ، وكذلك يكون من صالح سوريا تصدير القمح الى مصر حيث يمكن لها استيراد وحدة من القطن مقابل وحدتين من القمح بدلا من أربع وحدات من القمح .

وواضح من الأرقام السابقة أن التجارة تقوم بين بلدين بسبب اختلاف النفقات النسبية وذلك بصرف النظر عن النفقات المطلقة .

وفضلا عما تقدم فإن النظرية الاقتصادية تقرر أن التجارة الخارجية لا تقوم بين البلدان المختلفة في حالة تساوى النفقات النسبية ، وعلى ذلك اذا كانت النفقات النسبية في كل من مصر وسوريا لكل من القطن والقمح على الوجه التالي .

القطن		القمح			
مصر	٣	٦	اي	١	٢
سوريا	٦	١٢	اي	١	٢

فإن التجارة الخارجية لن تقوم بينهما حيث لن يكون هنالك صالح لكل من البلدين في ذلك .

وينطبق التحليل السابق على أساس افتراض أن الإنتاج يخضع لقانون النفقة الثابتة حيث تتخصص كل دولة تخصصا كاملا في إنتاج السلعة التي تصدرها ، أما اذا كان الإنتاج يخضع لقانون النفقة المتزايدة فإن الدولة لا تتخصص تخصصا كاملا في إنتاج السلعة التي تصدرها ويتم إنتاج السلعة في أكثر من دولة ، ولكن الدولة الأولى تصبح المنتج الرئيسي ، وبعبارة أخرى يؤدي سريان ظاهرة النفقة المتزايدة الى سريان مبدأ النفقات النسبية ، لا بالنسبة لإنتاج السلعة بصفة مطلقة ، ولكن بالنسبة لحجم معين من الإنتاج .

هذا ولم تقدم النظرية الكلاسيكية التي قدمها « ريكاردو » للتجارة الخارجية تفسيراً عن أسباب اختلاف النفقات النسبية من بلد لآخر ، وهذا ما حاولت النظرية الحديثة في التجارة الخارجية شرحه وبيانه ، وتسبب هذه

النظرية الى الاقتصادى السويدي أولين on Line ، وتعزى النظرية الحديثة أسباب اختلاف النفقة النسبية من بلد لآخر الى عاملين ، هما :

١ - اختلاف مدى وفرة عناصر الانتاج من بلد لآخر .

٢ - سريان قانون تناقص النفقة فى بعض الصناعات فى حالة زيادة حجم الانتاج .

وبالنسبة للعامل الأول تقرر النظرية الحديثة أن كل دولة تميل الى التخصص فى انتاج وتصدير السلع التى يقتضى انتاجها توافر مقادير كبيرة من عناصر الانتاج التى توجد فى ظروف وفرة نسبية لديها ، وفى نفس الوقت التى لا تتكلف سوى مقادير قليلة من عناصر الانتاج التى توجد فى حالة ندرة نسبية بها .

وعلى ذلك اذا كانت ظروف العرض النسبى لعناصر الانتاج فى ثلاثة بلاد على النحو التالى :

ظروف العرض النسبى لعناصر الانتاج	البلد (أ)	البلد (ب)	البلد (ج)
١ - وفير . . .	العمال	الأرض	رأس المال
٢ - متوسط الوفرة .	الأرض	رأس المال	العمال
٣ - نادر . . .	رأس المال	العمال	الأرض

فان البلد (أ) سوف تتجه الى التخصص فى انتاج السلعة التى يتطلب انتاجها تشغيل عدد كبير من العمال مثل السلع الزراعية كالقطن والأرز ، وتتجه البلد (ب) الى التخصص فى انتاج السلعة التى يحتاج انتاجها الى مساحات كبيرة من الأراضى مثل انتاج اللحوم والصوف ، وتتجه البلد (ج) الى التخصص فى انتاج السلع التى يحتاج انتاجها الى استخدام رأس مال كبير مثل انتاج السيارات والجرارات .

وبالنسبة للعامل الثانى تقرر النظرية أن السبب الثانى الذى يؤدى الى اختلاف النفقات النسبية من بلد لآخر هو سريان قانون تناقص التكلفة

وبالذات في حالة الانتاج الصناعى • ويفسر ذلك قيام التجارة الخارجية بين الدول الصناعية التى تتماثل فيها درجة الوفرة النسبية لعناصر الانتاج بها ، حيث تخصص كل دولة في انتاج سلعة معينة محاولة بذلك الاستفادة من الوفورات التى يحققها نظام الانتاج الكبير •

ونظرا لأن درجة الوفرة النسبية وأساليب الانتاج تتغير من وقت لآخر ، فان هيكل التخصص الدولى يختلف بالتالى من وقت لآخر •

وأخيرا لابد من الاشارة بأن كلا من النظرية الكلاسيكية والحديثة للتجارة الخارجية تفترض سريان حالة المنافسة الحرة وهو ما ليس صحيحا دائما ، لذلك فان اتجاهات التخصص الدولى الذى تفترضه النظرية يتوقف على ظروف المنافسة السارية •

البَابُ الثَّانِي

السياسة التجارية

السياسة التجارية (١)

يقصد بالسياسة التجارية موقف الدول ازاء العلاقات الاقتصادية التي يؤسسها الأشخاص المقيمون على اقليمها مع الأشخاص المقيمين بالخارج .

ومن الناحية النظرية البحتة هنالك صورتان للسياسة التجارية ، وهما سياسة حرية التجارة وسياسة الحماية ، غير أن واقع الأمر السائد في السياسة التجارية هو موقف وسط بين الصورتين السابقتين .

ويعتقد أصحاب سياسة حرية التجارة أن هذه السياسة تؤدي الى زيادة الدخل القومي ، ذلك أنه في ظل هذه السياسة سوف تتجه كل بلد الى التخصص في انتاج السلع التي يتمتع انتاجها بميزة نسبية على البلاد الأخرى ، ومن ناحية أخرى فان سياسة التجارة الحرة تمنع قيام الاحتكارات ، أو على الأقل تجعل قيامها صعبا ، ذلك أنه في ظل سياسة الحماية سوف ينتج عنها شبه احتكار للمنتجات الوطنية داخل السوق المحلية ، كما أن عدم وجود المنافسة لن يدفع المنتجين الوطنيين الى تحسين انتاجهم ، مما يؤدي الى تحمل المستهلك لكل أخطاء الصناعة الوطنية .

أما أصحاب سياسة الحماية فيؤسسون وجهة نظرهم على أساسين ؛ وهما حماية الصناعة الناشئة حتى تقف على قدميها ، ومحاربة البطالة .

ذلك أن قيام الصناعة في بلد ما يتوقف على ظروف تاريخية خاصة بالبلد وإذا كانت الصناعة لم تقم في البلاد النامية فليس لأن البلاد الأخرى مهينة أكثر منها لقيام الصناعة بها ، وبالتالي فان من حق الدول التي لم تقم بها الصناعة انشاء صناعة بها ولكن سبق الدول الصناعية لها في هذا

(١) راجع لمزيد من التفصيل :

(أ) د . لبيب شقير « العلاقات الاقتصادية الدولية » - القاهرة -
دار النهضة العربية ١٩٦١ .

(ب) د . عبد الحكيم الرفاعي « السياسة الجمركية الدولية والمعاملات الاقتصادية » مذكرات غير منشورة لطلبة الدكتوراه بحقوق القاهرة
٧١ - ١٩٧٢ .

المجال سوف يعطى هذه الدول فرصة أكبر في منافسة إنتاج الدول الحديثة العهد بالصناعة بسبب ما اكتسبته الدول الصناعية من خبرات وكفاية إنتاجية ، وبالتالي لن تتمكن الدول الحديثة العهد بالصناعة من الصمود أمام الدول الصناعية القديمة ، وسوف تنهار الصناعة بالدول الحديثة ، ومن ثم كان من حق الدول الحديثة العهد بالصناعة أن تعمل على حماية صناعتها الناشئة لفترة معينة وهي مرحلة الطفولة وذلك الى أن تستطيع هذه الصناعة الوقوف على قدميها أمام منافسة البلاد الصناعية المتقدمة .

وبالإضافة الى ما تقدم فقد ترى الدول اتباع سياسة الحماية بهدف محاربة البطالة داخل اقليمها ، حيث يعتبر زيادة الجزء من الدخل القومي المنفق على الاستيراد تسربا للاتفاق مما يؤدي الى نقص الطلب الفعال الداخلى ، كما يعتبر زيادة الصادرات خفضا لتيار الاتفاق مما يؤدي الى زيادة الطلب الفعال الداخلى .

ومن الناحية العلمية يوجد عدد من الأنظمة التى تتبعها الدول فى تشكيل سياستها التجارية ، فلا هى سياسة الحرية المطلقة ولا هى سياسة الحماية المطلقة .

ويمكن تقسيم هذه الأنظمة الى :

انظمة تميل الى سياسة الحماية :

- ١ - سياسة الاكتفاء الذاتى .
- ٢ - سياسة التعريف الجمركية .
- ٣ - نظام الرقابة الكمية (نظام الحصص وتراخيص الاستيراد ونظام الرقابة على النقد) .
- ٤ - تخفيض قيمة العملة الوطنية .
- ٥ - سياسة الاغراق .
- ٦ - القيود الادارية .
- ٧ - قيام الدولة بالاستيراد .

انظمة تميل الى سياسة الحرية :

١ - الاتحادات الجمركية .

٢ - نص الدولة الأكثر رعاية في الاتفاقيات التجارية .

Most Favoured Nation Clause

الانظمة التي تميل الى سياسة الحماية :

يمكن تقسيم القيود التي تفرضها الحكومات على التجارة الخارجية من ناحية علاقتها بجهاز الثمن الى نوعين :

قيود مباشرة ، وقيود غير مباشرة .

ويقصد بالقيود المباشرة ما تقوم به الدولة من اجراءات لاحلال سلطة الدولة محل جهاز الثمن في توجيه نشاط الأفراد في عمليات الاستيراد والتصدير ، ومن أمثلة ذلك القيود الكمية على الواردات والصادرات ، وتتمثل في نظام الحصص ، وتراخيص الاستيراد والتصدير ، والرقابة على الصرف الأجنبي ، والاتجار الحكومي المباشر في عمليات التجارة الخارجية .

ويقصد بالرقابة غير المباشرة ما تقوم به الدولة من اجراءات بهدف التأثير في قرارات الأفراد الخاضعة بالاستيراد والتصدير ، ومن أساليب ذلك الرسوم الجمركية واعانات التصدير ، وتغيير القيمة الخارجية للعملة . وفي كل هذه الأحوال يبقى لقوى السوق قدرتها على تحديد اتجاهات التجارة الخارجية ، ومع ذلك تتحقق للدولة أهدافها بطريقة غير مباشرة ، فليس من شك أن ارتفاع الرسوم الجمركية يؤدي الى ارتفاع الأسعار ، وبالتالي تنخفض الواردات من سلعة معينة . وفي كل هذه الأحوال نرى جهاز الثمن يلعب دوره .

الاكتفاء الذاتي :

ويقصد بالاكتفاء الذاتي هنا الاكتفاء الذاتي النسبي او المحدود ، وليس الاكتفاء الذاتي المطلق ، وفي هذه الحالة تحاول الدول سد الجزء الأكبر من احتياجات المواطنين من السلع والخدمات من الانتاج المحلي ، وتظهر هذه الظاهرة بصفة خاصة في أيام الحروب .

التعريف الجمركية :

يقصد بالتعريف الجمركية مجموع الرسوم الجمركية المطبقة في بلد ما في فترة زمنية معينة على الصادرات والواردات ، ومن الناحية القانونية يعتبر الرسم الجمركي ضريبة لا رسبا ، بمعنى أن كلمة رسم لا تعتبر وصفا دقيقا .

وبسبب الطبيعة الخاصة للرسوم الجمركية يكون تحديد التعريف الجمركية وتعديلها بقرار من رئيس الجمهورية على ان يعرض على الهيئة التشريعية لنظره فيما بعد ، وقد أخذت مصر بهذا الاتجاه في قانون الجمارك . وليس لرسم الصادر أهمية تذكر في السياسة التجارية ، لأن الاتجاه هو تشجيع الصادرات ، أما رسم الوارد فهو السلاح النعال في السياسة التجارية .

اهداف الرسوم الجمركية :

وللرسوم الجمركية هدفان رئيسيان هما :

- ١ - توفير موارد مالية للبلد .
- ٢ - حماية الانتاج المحلي .

الرسم الجمركي المالي :

ويكون الرسم الجمركي ماليا في الأحوال الآتية :

- ١ - اذا فرض على سلعة لا تنتج محليا ولم يترتب عنه تشجيع انتاج سلع بديلة للسلعة الأجنبية المستوردة .
- ٢ - اذا فرض على سلعة مستوردة لها بديل محلي مع فرض رسم آخر (رسم انتاج) على السلعة المحلية مساو للرسم على السلع المستوردة .
- ٣ - اذا فرض على السلع المحلية المصدرة الى الخارج - وبصفة خاصة بالنسبة للسلع التي تتمتع فيها البلد المصدر باحتكار دولي في انتاجها ، ومثال ذلك القطن المصري الطويل التيلة .

الرسم الجمركى الحمائى :

وفى غير الحالات السابقة يكون للرسم الجمركى أثر حسائى يعمل على تقليل الطلب على السلعة الأجنبية المستوردة .

ويؤدى فرض الرسوم الجمركية بصفة عامة الى ارتفاع ثمن السلعة فى البلد المستورد عنه فى البلد المصدر مما يؤدى الى انخفاض الطلب عليها وبالتالي الى تقليل استيرادها بعد ذلك والعمل على زيادة إنتاجها محليا .

وفضلا عن الهدفين السابقين للرسوم الجمركية قد يكون الغرض منها مقاومة سياسة الإغراق التى تلجأ إليها بعض الدول ، فتقوم الدولة المستوردة بفرض رسوم تعويضية معادلة للإعانات التى تقدمها الدولة الأخرى لمصدرها ، ويسمح القانون المصرى بمثل هذا الاجراء ، وقد يكون فرض الرسم الجمركى لتعويض انخفاض سعر الصرف على منتجات الدول التى خفضت قيمة عملتها ، حيث ان تخفيض سعر الصرف يعتبر بمثابة إعانة لصادرات هذه البلاد .

وقد تأخذ التعريف طابع تشجيع العلاقات مع دولة أخرى عن طريق تخفيض الرسوم بحيث لا يستفيد من هذا التخفيض غيرها ، وهو ما يطلق عليه نظام التفضيلات الجمركية

نظام الرقابة الكمية :

يقصد بذلك القيود التى تضعها الدولة على التجارة الخارجية بهدف تحديد الكميات المصدرة أو المستوردة من السلع المختلفة عن غير الطرق التى تعتمد على تفاعل قوى العرض والطلب ، أى عن غير التأثير فى جهاز الثمن .

وهناك أسلوبان للرقابة الكمية :

١ - الأسلوب المباشر : ويقصد به تحديد الكميات المصدرة أو المستوردة بطريقة مباشرة ، ويدخل فى ذلك نظام تراخيص التصدير وحصص الاستيراد ، ويطلق على هذا الأسلوب نظام الحصص .

٢ - الأسلوب غير المباشر : ويقصد به وضع رقابة على النقد الأجنبي حيث تقوم الدولة بتركيز عمليات النقد الأجنبي في يدها ويفرض على المصدر تسليم ما يحصل عليه من نقد أجنبي الى الدولة . كما تعطى الدولة للمستوردين مقادير محددة من النقد الأجنبي ، وبالتالي يؤثر ذلك على مقدار السلع التي يستوردونها من الخارج ، ويطلق على هذا النظام نظام الرقابة على النقد .

نظام الحصص :

تطبق الدول نظام الحصص بالنسبة للسلع المستوردة عن طريق وضع حد أقصى للكميات المسموح باستيرادها من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة ، بحيث لا يجوز استيراد أى مقدار من السلعة بعد هذا الحد الأقصى .

ويستخدم نظام الحصص فى الاستيراد لتحقيق أهداف متعددة ، منها حماية الصناعة الوطنية ، ومنها تحقيق توازن ميزان المدفوعات ومنع العجز فيه وما يترتب على ذلك من تدهور فى قيمة العملة الوطنية بالنقد الأجنبي ، كما يهدف الى تقييد الاستيراد من مناطق معينة مثل مناطق العملات الصعبة أو تقييد استيراد السلع الاستهلاكية ، خاصة فى المراحل الأولى لخطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، وأخيراً فان نظام الحصص على السلع المستوردة قد يستخدم كسلاح للمساومة مع الدول التى تفرض قيوداً على الصادرات الوطنية فى بلادها وذلك بهدف فتح أسواق هذه البلاد للسلع الوطنية .

وهناك أكثر من طريقة لتحديد الحصص :

١ - فقد يتم تحديد الحصص بطريقة مطلقة ، فتحدد حصة لكل سلعة مستوردة وبدون تحديد حصة للاستيراد من أى بلد معينة .

٢ - وقد يتم تحديد الحصة الكلية ثم تحديد حصة جزئية لكل بلد من البلدان الأجنبية فى صورة كمية مطلقة أو نسبة مئوية من الحصة الاجمالية .

وعادة يتم توزيع الحصص بين المستوردين بواسطة أحد الأجهزة الحكومية وذلك على أساس نسبة معينة من الكميات التي كانوا يستوردونها في السنوات السابقة .

وقد لا يتقيد الجهاز الحكومي بذلك الأسلوب ويتم التوزيع بأي طريقة يراها .

ويؤدي نظام الحصص الى نقص حجم التجارة الخارجية بين البلدان المختلفة ، ويتميز هذا النظام عن نظام الرسوم الجمركية بأن نظام الحصص يمنع استيراد السلع الزائدة عن الحد الأقصى المقرر منعاً باتاً ، أما في ظل نظام الرسوم الجمركية فهناك احتمال زيادة الكمية اذا زاد الطلب المحلي لأي سبب من الأسباب على السلعة المستوردة .

عيوب نظام الحصص :

ويؤخذ على نظام الحصص أنه يؤدي الى التمييز بين الدول في المعاملة مما يهدم نص الدولة الأكثر رعاية ، فضلاً عن ذلك فان نظام الحصص يؤدي الى توجيه التعامل الى بعض البلدان حتى ولو كان ثمن السلعة فيها أعلى من ثمنها في البلدان الأخرى ، كما أن نظام الحصص سوف يؤدي الى إلغاء الصلة بين الأسعار الداخلية للسلعة وأسعارها في الخارج ، عكس ما يكون في حالة استخدام نظام الرسوم الجمركية حيث تظل هنالك صلة مستمرة بين أسعار السلعة في الداخل وأسعارها في الخارج بحيث لو انخفض ثمن السلعة في الخارج يزداد الاستيراد وبالتالي ينخفض ثمنها في الداخل حتى يقترب من الثمن في الخارج وذلك في حدود قيمة الرسم الجمركي ، ويكون الفرق بين السعرين هو مقدار الرسوم الجمركية .

وأخيراً فان نظام الحصص يعطي المنتجين المحليين مركزاً احتكاريًا .

نظام الرقابة على النقد :

يقصد بالرقابة على النقد القيود التي تفرضها الدولة على حرية المعاملات في النقد الأجنبي .

وتتدخل الدولة في حركة النقد الأجنبي . اما لمنع قيسة العملة الوطنية من التدهور في الخارج ، أو لمنع هجرة رؤوس الأموال الى الخارج .

وقد تقوم الدولة بتقييد حرية التعامل على النقد بالنسبة لبعض العمليات وقد تقوم بوضع رقابة على النقد بالنسبة لجميع المعاملات ، وفي الحالة الثانية تلزم الدولة كل من يحصل على نقد أجنبي ببيعه لها . اما مباشرة أو عن طريق البنوك التجارية في مقابل العملة الوطنية .

ومن الناحية الأخرى يتحتم على من يحتاج الى نقد أجنبي شراؤه من السلطات الحكومية مقابل النقد الوطني .

ونظرا لما يكتنف نظام الرقابة المحدودة من ثغرات تساعد على التهرب من النظام عن طريق اخفاء العمليات الممنوعة في ثياب العمليات غير الممنوعة فان الدول تفضل استخدام نظام الرقابة الشامل على النقد .

وبالاضافة الى الأهداف السابقة التي يحققها نظام الرقابة على النقد . فان النظام يستخدم لتقييد حركة التجارة الخارجية وذلك بمنع استيراد السلع الأجنبية منعاً باتاً أو منعاً جزئياً لحماية للانتاج الوطني ، ويتم ذلك عن طريق عدم سماح السلطات الحكومية ببيع النقد الأجنبي للمستوردين منعاً كلياً أو بالسماح بالبيع في حدود مبالغ معينة ، وقد تسمح السلطات ببيع النقد الأجنبي للمستورد ولكن بسعر أعلى من سعره العادي ، الأمر الذي ينتج عنه ارتفاع أسعار السلع المستوردة وبالتالي يضعف من منافستها للسلع المثلثة والمنتجة محلياً .

ويستخدم نظام الرقابة على النقد كذلك للتمييز بين الاستيراد من السلع المختلفة مثل منع استيراد الكماليات مثلاً ، أو التمييز بين الاستيراد من البلدان المختلفة ، أو التمييز بين التصدير الى البلدان المختلفة .

وفضلاً عما تقدم فان نظام الرقابة على النقد يستخدم لعزل الاقتصاد الوطني عن الاقتصاد العالمي وذلك في حالات الركود حيث قد تعتمد إحدى

الدول لزيادة الاتفاق ، وبالتالي زيادة الطلب الفعال ، وفي مثل هذه الحالة تميل الأسعار في الداخل الى الارتفاع ، وحتى لا يزيد الاستيراد من الخارج نتيجة لارتفاع أسعار السلع في الداخل ، تقوم الحكومة بفرض نظام الرقابة على النقد بهدف منع الاستيراد من الخارج .

وأخيرا وليس آخرا فقد تلجأ الدول الى استخدام نظام الرقابة على النقد بدلا من تخفيض قيمة عملتها وذلك عن طريق تحديد سعر صرف للعملة الوطنية بأعلى من سعرها العادي ، وفي هذه الحالة يتم للدولة تحقيق توازن بين العرض النسبي للعملات الأجنبية لديها والطلب الكبير عليها . وذلك عن طريق عدم الموافقة على طلبات بيع العملة الأجنبية للمستوردين .

وتلجأ الدول الى هذا الأسلوب لما يحمله تخفيض قيمة العملة الوطنية من أضرار بالاقتصاد القومي ، مثل تدهور سعر التبادل لغير صالح البلد ، ومثل ازدياد عبء الديون الأجنبية وفوائدها التي تكون مستحقة على البلد .

وعند تطبيق نظام الرقابة على النقد تتبع الدولة أسلوبين لتحديد سعر الصرف بين العملة الوطنية والعملات الأجنبية .

١ - سعر صرف موحد لجميع العمليات مع الخارج .

٢ - أسعار صرف متعددة ، بمعنى أن تحدد الدول سعرين أو أكثر لشراء أو بيع العملات الأجنبية وذلك حسب نوع العمليات التي تتم بالنقد الأجنبي أو نوع السلع التي تصدر أو تستورد ، أو على أساس البلد التي يستورد منها أو يصدر اليها .

ويستخدم سعر الصرف المتعدد لتشجيع استيراد سلع معينة مثل السلع الضرورية أو منع استيراد سلع أخرى مثل السلع الكمالية ، وبالمثل تشجيع تصدير بعض السلع .

سياسة الاغراق :

المقصود بسياسة الاغراق بيع سلعة في الخارج بشئ أقل من سعر بيعها في الداخل ، وبشرط تماثل كل ظروف البيع من ناحية تغليف السلعة أو شروط الثمن ، وكذلك يراعى عدم حساب نفقات النقل والرسوم الجمركية وغيرها عند المقارنة بين السعرين •

ولا يستطيع استخدام سياسة الاغراق الا المنتج المحتكر والا قام منتج آخر بتخفيض سعر بيعه للخارج •

تخفيض قيمة العملة الوطنية :

تقوم الدول بتخفيض قيمة عملتها الوطنية بالنسبة للعملات الأجنبية لتحقيق عدد من الأهداف منها تشجيع صادرات البلد وتخفيض الواردات ، وبذلك يمكن سد العجز في الميزان التجاري • كما يمكن أيضا علاج الركود في الاقتصاد القومي وزيادة حجم التوظيف به ، على أنه يشترط لنجاح هذه السياسة عدم رفع الأسعار الداخلية للسلع المراد زيادة تصديرها ، وكذلك يشترط عدم تخفيض الأسعار الداخلية للسلع المراد التقليل من استيرادها ، وبالإضافة الى ذلك يشترط أن يكون الطلب على كل من الصادرات والواردات مرنا نسبيا والا فلن يحدث زيادة في الصادرات أو انخفاض في الواردات •

وأخيرا فيشترط ألا تكون البلاد الأجنبية قد خفضت قيمة عملتها كذلك على أثر تخفيض البلد الأول لقيمة عملته •

القيود الادارية :

والمقصود بها مجموعة من الاجراءات تهدف الى التشديد في تطبيق القوانين الجمركية ، وتتخذ هذه القيود عددا من الأشكال مثل اشتراط

تقديم شهادة عن مصدر السلعة (شهادة المنشأ) ، ومثل تحميل المستورد نفقات التفتيش ، ومثل فرض تكاليف مرتفعة على تخزين البضاعة أو نقلها ومثل التشدد في منع دخول بعض السلع بخجة المحافظة على الصحة العامة .

قيام الدولة بالاستيراد (١) :

تقوم بعض الدول باستيراد بعض السلع أو كل السلع بنفسها وذلك حتى تضمن استيراد السلع التي تريد استيرادها فقط من الخارج وبالكميات التي تحددها مقدما ، كما أنها بهذا الأسلوب أيضا تهدف الى الحصول على أسعار أفضل نتيجة لكبر حجم الكميات التي تستوردها .

ومن الأمثلة على ذلك قيام بعض الدول المتقدمة مثل إيطاليا وفرنسا وأستراليا باحتكار استيراد الدخان ومثل احتكار بريطانيا لمنتجات الجوت ومثل احتكار مصر استيراد جميع السلع من الخارج .

الانظمة التي تميل الى سياسة الحرية :

الاتحادات الجمركية :

الاتحاد الجمركي اتفاق يرمى الى أن يجعل من عدة دول مستقلة سياسيا أرضا جمركية واحدة خاضعة لتنظيم جمركي واحد ، وبعبارة أخرى يتضمن الاتحاد الجمركي الاتفاق على شرطين أساسيين ، وهما إلغاء الرسوم الجمركية إلغاء تاما فيما يتعلق بالتجارة بين الدول الأعضاء ، وثانيا وضع تعريفية موحدة تطبقها جميع الدول الأعضاء في الاتحاد فيما يتعلق بالتجارة بينها وبين الدول الأجنبية .

وترجع أسباب تكوين الاتحادات الجمركية الى عوامل اقتصادية أو سياسية أو عسكرية .

(١) سامي عفيفي عفيفي حاتم « تنمية الصادرات الصناعية للدولة النامية » . رسالة ماجستير كلية الاقتصاد والعلوم السياسية - جامعة القاهرة - ص ٣٧ ، ٧٢ / ١٩٧٣ .

ومن الناحية الاقتصادية تؤدي الاتحادات الجمركية الى احداث تكامل بين الدول الأعضاء ، فتخصص كل دولة في انتاج السلع التي تتميز فيها وتوسع حجم السوق أمام منتجات كل بلد من هذه البلاد ، فبدلاً من السوق المحدودة ببلد معينة يمتد نطاق السوق ليشمل كل الدول الأعضاء في الاتحاد .

ومن الناحية السياسية تكون الاتحادات الجمركية مقدمة تمهد الطريق أمام وحدة سياسة بين البلاد الأعضاء .

ولا شك أن تقوية اقتصاديات البلاد الأعضاء في الاتحاد الجمركي يقوى المركز العسكري لدول الاتحاد .

وتكوين الاتحادات الجمركية أمر يكتنفه العديد من الصعاب مثل تضارب المصالح الاقتصادية ، فقد يكون من مصلحة دولة الاتجاه الى سياسة حرية التجارة ، بينما تكون مصلحة دولة أخرى الاتجاه الى سياسة الحماية ، ومن الصعاب الأخرى أن مستوى الرسوم الجمركية التي تطبق في الاتحاد قد تؤدي الى الاضرار بالموارد المالية لبعض الدول الأعضاء ، ولكن يمكن التغلب على مثل هذه العقبات بحلول وسط ، كأن يتم الاتفاق على حق بلد معين في الغاء الرسوم الجمركية بينها وبين الدول الأعضاء تدريجياً .

ومن أمثلة الاتحادات الجمركية السوق الأوروبية المشتركة والسوق العربية المشتركة .

نص الدولة الأكثر رعاية :

يدرج هذا النص في الاتفاقات التجارية ، وطبقاً لهذا النص تتعهد الدولة للدولة الأخرى التي تتعاقد معها بأن تمنحها جميع المزايا التي أعطيت لدولة أخرى في اتفاقات سابقة ، وكذلك تتعهد الدولة باعطاء الدولة الأخرى جميع المزايا التي تعطيها لدولة أخرى في المستقبل وتتضمن المزايا مجالات مختلفة مثل الرسوم الجمركية والاجراءات الادارية على الاستيراد وغيرها ، وهنا قد يكون النص مطلقاً أو قد يكون مقيداً بالنسبة لبعض أنواع السلع أو بعض الدول دون غيرها ، وقد يكون النص غير مشروط أو

قد يكون مشروطا ، بمعنى أن الدولة المستفيدة لا تستطيع الحصول على المزايا الا اذا قدمت للدولة الملتزمة نفس الامتيازات التي منحتها لها الدولة الثالثة في سبيل الحصول على هذه المزايا .

ومن الناحية العملية يعتبر النص المشروط في جوهره نصا ميتا ، اذ أنه في كل مرة لابد أن يتم تفاوض في المستقبل بين الدولتين لبحث امكان منح بعض المزايا المماثلة لما تمنحه احدي الدولتين للدول الأخرى ، ولذلك فالنص المشروط غير مطبق من الناحية العملية .

على أنه من ناحية أخرى لا ينطبق نص الدولة الأكثر رعاية على كل المزايا التي تمنحها الدولة الثانية لدول أخرى ، ولا يجوز للدولة الأولى أن تطالب بالاستفادة من المزايا الممنوحة ولو لم ينص على ذلك صراحة في الاتفاقيات ، ويحدث ذلك في حالات معينة على سبيل الاستثناء :

ومن أمثلة هذه الاستثناءات :

- ١ - حالة تجارة الحدود .
- ٢ - الاتحادات الجمركية .
- ٣ - الاتفاقيات الاقليمية بين الدول التي تربط بينها روابط قومية .

وفي حالة تجارة الحدود تسمح بعض البلاد للسكان الذين يعيشون في مناطق الحدود أن يسنوردوا من البلاد المجاورة كميات محدودة من السلع دون رسوم جمركية أو برسوم جمركية مخفضة ، وفي حالة الاتحادات الجمركية يترتب عليها الغاء الرسوم الجمركية بين الدول أعضاء الاتحاد ، وهنا لا يجوز لدولة مستفيدة من هذا النظام ان تطالب بالاستفادة من هذه الميزة ، ويرجع ذلك الى أن الدول أعضاء الاتحاد تصبح كأنها بلد واحد ، كذلك لا ينطبق هذا النص على المزايا التي تمنحها احدي الدول لبعض البلاد الأخرى التي تربطها بها روابط قومية والتي تكون في العادة متجاورة .

ومن الناحية الاقتصادية والتسويقية، فإن نص الدول الأكثر رعاية يحقق المساواة في المعاملة بين صادرات البلاد المختلفة من سلعة معينة في أسواق البلد المستوردة ، على أنه من ناحية أخرى يبقى الوضع التنافسي بين صادرات هذه البلاد من السلعة المعينة قائما بسبب الاختلاف في تكاليف الإنتاج وتكاليف النقل وغيرها .

على أنه يجب أن نشير أيضا الى أن نص الدولة الأكثر رعاية يفقد قيمته في ظل الأنظمة المقيدة لحرية التجارة مثل نظام الحصص ونظام الرقابة على النقد وغيرها .

الباب الثالث

هيكل التجارة الخارجية

(عرض احصائي)

هيكل التجارة الخارجية

السلع التي تدخل في نطاق التجارة الخارجية :

لا تدخل كل السلع والخدمات في نطاق التجارة الخارجية (١) ، وذلك بسبب طبيعة بعض هذه السلع ، فهناك سلع لا يمكن نقلها اطلاقاً مثل المنازل ، وهناك سلع أخرى لا يمكن نقلها لمسافات بعيدة كالأطعمة المطبوخة كما أن بعض الخدمات تستدعي أن تقدم مباشرة إلى المستهلك كالخدمات الشخصية والمنزلية .

على أن هناك سلع أخرى لا حصر لها تدخل في نطاق التجارة الخارجية بين الدول .

وطبقاً لنشرة صندوق النقد الدولي فإن أهم السلع الرئيسية (٢) الداخلة في التجارة الخارجية للدول النامية والتي تصدرها الدول غير الصناعية هي ما يلي :

الألمنيوم ، اللحوم البقرية ، الزبد ، زيت جوز الهند ، البن ، النحاس ، الكوبرا ، القطن ، غذاء السمك ، الجلود الخام ، الجوت ، لحوم الضأن ، الرصاص ، زيت بذرة القطن ، أوراق الطباعة ، زيت النخيل ، البترول ، اللب ، الأرز ، المطاط ، السيزال ، فول الصويا ، السكر . الشاي ، الصفيح الدخان ، القمح ، الصوف ، الزنك .

وطبقاً لتعريف صندوق النقد الدولي فالمقصود بالسلع الرئيسية السلع التي تكون ٥٪ أو أكثر من صادرات أي بلد من البلدان غير الصناعية ، ولا تقل قيمتها عن ٥٠ مليون دولار من قيمة التجارة العالمية .

(١) د . ليب شقير « العلاقات الاقتصادية الدولية » ص ٢٠ .

(٢) International Monetary Fund, International Financial

Statistics, vol. 16 No. 16 September 1973.

ميزان المدفوعات :

(أ) ميزان المدفوعات :

يفرق الاقتصاديون بين التجارة الخارجية في السلع والتجارة الخارجية في الخدمات ، فيطلقون على الأولى التجارة المنظورة ، حيث أنها تمثل سلعا مادية تمر تحت أنظار السلطات الجمركية عند انتقالها من بلد لأخرى ، ويطلق على الثانية التجارة غير المنظورة وتكون التجارة المنظورة وغير المنظورة القسم الأول من ميزان المدفوعات ، ويطلق على هذا الجزء ميزان المدفوعات الجارية ، لأنه يتضمن المعاملات التي يمكن نسبتها الى الدخل القومي ، كما يطلق على القسم الأول الخاص بالصادرات والواردات السلعية الميزان التجاري ، أما القسم الآخر فيطلق عليه ميزان الخدمات •

(ب) ميزان رؤوس :

وبهذه المناسبة فان القسم الثاني من ميزان المدفوعات يطلق عليه ميزان رؤوس الأموال الطويلة الأجل ، أى أنه يمثل عملية توظيف أموال الاستثمار لأجل طويل ، وتمثل هذه الحركات في شراء الأسهم والسندات الأجنبية أو القيام بالاستثمارات المباشرة في الخارج •

(ج) ميزان الذهب :

أما القسم الثالث في ميزان المدفوعات فيطلق عليه ميزان الذهب ورؤوس الأموال قصيرة الأجل ، ويمثل حركة تصدير واستيراد الذهب وحركة انسياب رؤوس الأموال القصيرة الأجل من الداخل الى الخارج أو العكس ، ويقصد برؤوس الأموال القصيرة الأجل أدوات الائتمان المستحقة الدفع لدى الطلب أو التي لا يتجاوز استحقاقها سنة واحدة ويشمل ذلك الودائع الجارية والودائع الأجل وأذونات الخزائنة والأوراق التجارية وغيرها •

ويلاحظ أن صادرات الدول منظورة أو غير منظورة تقيد في الجانب الدائن من ميزان المدفوعات ، وعلى العكس تقيد الواردات منظورة أو غير منظورة في الجانب المدين من ميزان المدفوعات •

احصاءات التجارة الخارجية :

تنشر جميع الدول تقريبا احصاءات عن تجارتها الخارجية لتكون دليلا لدراسة الباحثين والخبراء في مجال تخطيط وتنفيذ الرقابة على التجارة الخارجية •

وتعتمد هذه الاحصاءات على مصدرين :

١ - الاحصاءات الجمركية التى تبنى على اقرارات المصدرين والمستوردين .

٢ - احصاءات نظام الرقابة على النقد والذى ظهر فى كثير من البلدان عقب الأزمة العالمية عام ١٩٢٩ .

وتسهيلا لدراساتها يتم تصنيفها فى مجموعات مختلفة .

وفى مصر ينشر الجهاز المركزى للتعبئة والاحصاء العديد من احصاءات التجارة الخارجية .

ومن أهم تصنيفات التجارة الخارجية فى مصر التقسيمات الآتية :

١ - التقسيم حسب بنود التعريفة الجمركية :

وقد طبق اعتبارا من أول يناير ١٩٦٢ باحصاءات التجارة الخارجية بناء على القرار الجمهورى رقم ١٥٣ لسنة ١٩٦١ ، وقد صدر هذا التقسيم عن جامعة الدول العربية كجدول موحد للتعريفة الجمركية ، وهو فى مضمونه يعتمد على الجدول الصادر عن مجلس التعاون الجمركى الدولى ببروكسل فى عام ١٩٥٥ .

هذا وقد صدر القرار الجمهورى رقم ٢٠٢ لسنة ١٩٨١ وكذلك القرار الجمهورى رقم ٥٨٩ لسنة ١٩٨١ معدين للقرار الجمهورى رقم ١٥٣ لسنة ١٩٨١ وقد شملت التعديلات نسبة كبيرة من التعريفة الجمركية .

٢ - التقسيم الدولى النموذجى :

ويهدف الى تسهيل المقارنات الدولية وتصدر على نسطه نشرة سنوية خاصة اعتبارا من عام ١٩٥٣ .

٣ - التقسيمات المستخدمة لأغراض الخطة :

(١) الأول :

يهدف الى تبويب سلع الصادرات الوطنية والواردات حسب دليل النشاط الاقتصادى وذلك منذ تنفيذ الخطة الخمسية الأولى :

الزراعة - المناجم والمحاجر - الصناعات التحويلية .

(ب) الثاني :

الواردات السلعية الى :

سلع استهلاكية — سلع وسيطة — سلع استثمارية •

ويستخدم التقسيم الأول في متابعة تنفيذ أهداف الخطة ، أما التقسيم الثاني فيستخدم في الدراسات التحليلية •

والجدول التالي يوضح التقسيمات الجديدة للتجارة الخارجية والتي بدأ تضمينها نشرات التجارة الخارجية اعتبارا من أول يناير ١٩٦٦ :

الرقم	الواردات	الرقم	الصادرات
١	الوقود	١	الوقود
٢	المواد الخام	٢	القطن الخام
٤	سلع وسيطة	٣	المواد الخام
٥	سلع استثمارية	٤	سلع نصف مصنعة
٦	سلع استهلاكية معمرة	٥	سلع تامة الصنع
٧	سلع استهلاكية غير معمرة	٦	—
٨	—	٧	—
	—	٨	—

ويعطى هذا التقسيم المرونة الكافية لأي باحث لاعادة توزيع بنسود المجموعات السلعية توزيعا يتناسب مع أغراض دراسته وبحثه ، بمعنى أنه يمكن ادراج القطن أو الوقود (البترول الخام والمنتجات البترولية) ضمن مجموعات المواد الخام أو السلع التامة الصنع أو الوسيطة حسب طبيعة كل منها ، كما يمكن ادراج مجموعة المواد الخام — في حالة الواردات ضمن مجموعة السلع الوسيطة •

وقد استخدمت في توزيعات السلع التعاريف الآتية :

١ - مجموعة المواد الخام :

تشمل السلع التي لم يجر عليها أى تعديل أو تغيير فى طبيعتها مثل الخضروات والفاكهة أو تلك التي تناولها بعض التغيير البسيط بقصد تسهيل نقلها مثال ذلك الخشب الخام المقطع ، أحجار البناء المشبعة ، الأسماك المجمدة ... الخ .

٢ - مجموعة السلع نصف المصنعة :

ويدخل فى عدادها السلع التي أجرى عليها بعض عمليات الصناعات التحويلية الا أنها مازالت فى حاجة الى عمليات صناعية أخرى قبل الاستهلاك أو الاستخدام النهائى مثل : خيوط الغزل ، الجلود المدبوغة ، ورق السجائر ، ورق الكتابة ... الخ .

٣ - مجموعة السلع تامة الصنع :

وتشمل كل سلعة تمت مراحل تصنيعها من وجهة نظر ج.م.ع. كدولة مصدرة مثال ذلك ، المعلبات ، الأرز المبيض (الملمع) ، المشروبات ، المنتجات البترولية ، الأقمشة القطنية ، الملابس ، الأحذية ، اطارات الكاوتشوك ، الأنابيب ، أسياخ الحديد ، الأسمنت ... الخ .

٤ - مجموعة السلع الوسيطة :

تتضمن السلع التي تم استيرادها وقد مرت بمراحل صناعية محدودة وتتحول خلال العملية الانتاجية التالية الى سلعة أخرى تفقد خواصها الأصلية ، مثال ذلك المواد الكيماوية ، مواد الصباغة ، الأسمنت ، الجلود المدبوغة ، ورق الكتابة وورق السجائر .

وقد يدرج تحت هذه المجموعة المواد الخام اذا ما اعتبرت أحسد عناصر مجموعة السلع الوسيطة .

كذلك تدرج تحت هذه المجموعة السلع تامة الصنع التي تستخدم بصفة عامة فى الصيانة الدورية للعدد والآلات أو وسائل النقل وهى غالبا ما تحتفظ بشكلها الأصيلي كشمعات الاحتراق وفحمات المصابيح القوسية وقطع غيار الآلات ...

٥ - مجموعة السلع الاستثمارية :

تشمل هذه المجموعة سلع التكوينات الرأسمالية ذات العمر الاتجاعي الطويل والتي تستخدم لخلق طاقات انتاجية جديدة مثل الآلات والأجهزة اللازمة للصناعة وأجزائها الرئيسية كالمحولات والمحركات والتوربينات وكذلك وسائل النقل .

كما تشمل أجزاء الآلات ووسائل النقل الرئيسية ذات الطاقة الانتاجية التي تكون العنصر الأساسى لها ، مثال ذلك الطوب النارى لأفران الصهر العالى والمشييدات وقضبان السكك الحديدية .

٦ - مجموعة السلع الاستهلاكية :

وتتضمن السلع الاستهلاكية السلع التى تستخدم لاشباع الاستهلاك النهائى سواء كانت للاستهلاك المباشر كالخضروات والفاكهة والمأكولات المستوردة ، أو امتد استهلاكها الى فترة زمنية كالآثاث والدراجات وسيارات الركوب ... الخ .

وتنقسم السلع الاستهلاكية الى :

(١) السلع الاستهلاكية المعمرة :

وتشمل السلع التى يستمر استهلاكها لفترة زمنية طويلة مثل الثلاجات وأجهزة الاستقبال والتليفزيون والآثاث والسيارات الخاصة .

وقد اعتبرت سيارات الركوب ضمن السلع الاستهلاكية المعمرة على الرغم من أن جزءا منها يستخدم لغير الاستعمال الشخصى وذلك أخذا بمبدأ الاستخدام الغالب .

كما تضمنت هذه المجموعة لوازم وأجزاء وقطع غيار السلع الاستهلاكية المعمرة واستثنى من هذه القاعدة قطع غيار سيارات الركوب الخاصة (حيث تحصى فى بند واحد مع باقى قطع غيار السيارات) فأدرجت ضمن مجموعة السلع الاستثمارية ، لأن الحجم الأكبر من بند قطع الغيار يخص سيارات نقل البضائع والأتوبيس مما يتعذر معه توزيعها على مجموعتى السلع الاستهلاكية المعمرة والاستثمارية وفقا لنسبة تقديرية يمكن الوصول اليها .

(ب) مجموعة السلع الاستهلاكية غير المعمرة :
تشمل السلع التي تستهلك مباشرة مثل الأطعمة والمشروبات وكذا تلك التي تستهلك على فترة زمنية وجيزة كالملابس والأحذية .

حجم التجارة الدولية

يبين الجدول رقم (١) قيمة الصادرات والواردات في مجال التجارة الخارجية الدولية خلال الفترة من ١٩٧٣ - ١٩٨٥ .

وإذا انتقلنا الى مصر فان الجدول رقم (٢) يبين حجم الصادرات والواردات والعجز في الميزان التجاري ، وتحرك معظم الواردات والصادرات عن طريق عدد محدود من الموانئ ويبين الجدول رقم (٤) الواردات المصرية عن طريق الموانئ خلال عامي ١٩٧٩ ، ١٩٨٠ كما يبين الجدول (٥) الصادرات المصرية خلال عامي ١٩٧٩ ، ١٩٨٠ .

وإذا أردنا تحليل الصادرات المصرية فان الجدول رقم (٦) يبين الصادرات المصرية بحسب أنواعها خلال الثلاث سنوات من ١٩٨٣ - ١٩٨٦ ويبين الجدول رقم (٧) أهم الصادرات الوطنية حسب درجة التصنيع خلال الفترة من ١٩٧٣ - ١٩٨٥ .

فاذا انتقلت الى الواردات فان الجدول رقم (٨) يبين مجموعة الواردات خلال السنوات ١٩٨٣ - ١٩٨٦ كما يبين الجدول رقم (٩) الواردات حسب درجة التصنيع والاستخدام الفترة من ١٩٧٣ - ١٩٨٥ .

أما الجدول رقم (١٠) يبين حركة التجارة الخارجية لمصر حسب درجة التصنيع والاستخدام خلال الثلاث سنوات ١٩٧٥ - ١٩٨٥ .

أما التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية فيبينه الجدول رقم (١١) حيث يوضح حركة التجارة الخارجية حسب دول الجامعة العربية والمناطق الجغرافية .

وأخيرا فإن الجدول رقم (١٢) يبين ميزان المدفوعات والجدول رقم (١٣) يبين العجز في كل من الميزان التجاري وميزان المدفوعات عن السنوات ١٩٧٨ - ١٩٨٥ .

الصادرات التقليدية والصادرات غير التقليدية :

ينقسم الصادرات المصرية إلى (١)

(أ) صادرات تقليدية .

(١) الأمانة الفنية لقطاع التجارة الخارجية مذكرة غير منشورة ١٩٨٢ .

(ب) صادرات غير تقليدية .

الصادرات التقليدية :

وتشمل السلع الآتية :

- ١ - البترول .
- ٢ - القطن .
- ٣ - غزل القطن .
- ٤ - الأرز .
- ٥ - البطاطس .
- ٦ - البصل .
- ٧ - الثوم .
- ٨ - الموالح .
- ٩ - الفول الوداي .

وقد بلغت قيمة هذه الصادرات ٢٠١٢ مليون جنية عام ١٩٨١ .

الصادرات غير التقليدية :

وتشمل ما يأتي :

الصادرات الزراعية :

- ١ - الخضر الطازجة .
 - ٢ - البطيخ .
 - ٣ - الكتان الخام .
 - ٤ - الفول والاعشاب الطنية .
- وقد بلغت قيمتها ٢١ مليون جنية عام ١٩٨١ .

الصادرات الصناعية :

(١) منتجات غزل ونسيج غير تقليدية :

وتشمل :

- ١ - عوادم الأقطان .
- ٢ - المنسوجات .

٣ - ملابس جاهزة •

٤ - بسط •

وقد بلغت قيمتها ٥٤ مليون جنيه عام ١٩٨١ •

(ب) **مصنوعات معدنية :**

وتشمل :

١ - مصنوعات حديدية •

٢ - سبائك المونيوم ومشغولات •

وقد بلغت قيمتها ٩٢ مليون جنيه عام ١٩٨١ •

(ج) **صناعات غذائية :**

وتشمل :

١ - معلبات •

٢ - مشروبات روحية •

٣ - سكر •

٤ - بصل مجفف •

وقد بلغت قيمتها ٣٦ مليون جنيه عام ١٩٨١ •

(د) **مستحضرات التجميل والأدوية :**

وقد بلغت قيمتها ١٢ مليون جنيه عام ١٩٨١ •

(هـ) **مصنوعات جلدية :**

وتشمل :

١ - مصنوعات جلدية •

٢ - أخذية •

وقد بلغت قيمتها ٥ مليون جنيه عام ١٩٨١ •

(و) **اثاثات خشبية :**

وقد بلغت قيمتها ٢ مليون جنيه عام ١٩٨١ •

وقد بلغت قيمة الصادرات الصناعية غير التقليدية ١٩٧ مليون جنيه عام

١٩٨١ •

جدول رقم (١)
المصادر والواردات الدولية خلال السنوات ١٩٧٣ - ١٩٨٥
حسب المجموعات الاقتصادية

(مليون جنيه)

السنة	الدول الرأسمالية المتقدمة (١)				الدول النامية (٢)				المجموع	
	صادرات	واردات	الميزان التجاري	صافيات	واردات	صادرات	الميزان التجاري	صافيات	واردات	الميزان التجاري
١٩٧٣	٢٤٤ر٩	١٠٦ر٨	١٣٨ر١+	١٢٥ر٨	١٩٢ر١	٦٦ر٣-	٧٣ر٥	١١ر٣+	٤٤٤ر٢	٣٦١ر١
١٩٧٤	٣٢٨ر٨	٢٢٢ر٤	١٠٦ر٤+	١٨٢ر٨	٥٧٦ر٢	٣٩٢ر٤-	٨١٧	٣٩ر٨-	٥٩٣ر٣	٩٢٠ر١
١٩٧٥	٤٠٥ر٨	٢٩٤ر٧	١١١ر١+	٧٩ر٣	١٠٠٦ر٩	٩٢٧ر٦-	٦٣ر٥	١٧٤ر٢-	٥٤٨ر٦	١٥٣٩ر٣
١٩٧٦	٢٩١ر٤	٢٢١ر٢	٧٠ر٢+	١٩٠ر٣	١٠١٨ر١	٨٢٧ر٨-	١١٣ر٨	١٣٦ر٨-	٥٩٥ر٥	١٤٨٩ر٩
١٩٧٧	٢٩٥ر٣	٣٠٤ر٢	٨ر٩-	٢٣٣ر٣	١٢٩٩ر٣	١٠٦٦ر٠-	١٣٩ر٩	١٤٠ر٩-	٦٦٨ر٥	١٨٨٤ر٣
١٩٧٨	٢٣٥ر٨	٣٧٩ر٧	١٤٣ر٩-	٢٩٨ر١	١٨٢٨ر٢	١٥٣٠ر١-	١٤٥ر٩	٢٧٨ر٤-	٦٧٩ر٨	١٩٥٢ر٤-
١٩٧٩	٣٣٧ر٠	٣٧٠ر٦	٣٣ر٦-	٨١٨ر٣	١٩٦٢ر٤	١١٤٤ر١-	١٣٢ر٥	٢٢٠ر٧-	١٢٨٧ر٨	١٣٩٨ر٤-
١٩٨٠	٢٨٦ر٥	٤٥٣ر٨	٦٧ر٣-	١٢٨٤ر٠	٢٤٨٥ر٦	١٢٠١ر٦-	٤٦١ر٧	٠ر٩-	٢١٣٢ر٢	٣٤٠ر٠
١٩٨١	٣٩٩ر٢	٨١٣ر٤	٤١٤ر٢-	١١٨٠ر٥	٣٣٦٥ر٠	٢١٨٤ر٥-	٦٨٣ر٢	١٣٢٥ر٨-	٢١٨٧ر٤	٣٩٢٤ر٥-
١٩٨٢	٣٨٦ر٨	٨٤٣ر٣	٤٥٦ر٥-	١١٦٠ر٣	٤٦١٨ر٠	٣٤٥٧ر٧-	٦٣٧ر٠	٢٥٦ر٢-	٢١٨٤ر١	٤١٧٠ر٤-
١٩٨٣	٤١٧ر٣	٩٩٩ر١	٥٨١ر٨-	١٠٠٠ر١	٥٠٨٢ر٢	٤٠٨٢ر١-	٨٣٢ر٩	٢٧٨ر٥-	٢٢٥٠ر٣	٤٩٤٢ر٤-
١٩٨٤	٤٧٧ر٣	١٠٢٩ر٨	٥٥٢ر٥-	١١٢٩ر٠	٥٢٤٤ر٦	٤١١٥ر٦-	٥٩١ر٦	٦٧٠ر١-	٢١٩٧ر٩	٥٣٣٨ر٢-
١٩٨٥	٦٤٣ر٣	١٠٧٨ر٣	٤٣٥ر٠-	١٢٢٤ر٧	٤٨٩٤ر٦	٣٦٦٩ر٩	٧٢٣ر٣	٢٧٥ر١-	٢٥٩٩ر٩	٤٣٧٣ر٤-

(١) تشمل دول غرب أوروبا بالإضافة إلى دول أمريكا الشمالية وأستراليا واليابان .

(٢) تشمل الدول الأفروآسيوية باستثناء اليابان وتشمل دول أمريكا اللاتينية باستثناء كوبا، كما تشمل الأرقام بند وتكوين السفن .

المصدر : الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء

جدول رقم (٢)
الصادرات والواردات المصرية
خلال الفترة من ١٩٦٠/٥٩ - ١٩٨٥/٨٤
(بالمليون جنيه)

السنوات	الصادرات السلعية	الواردات السلعية	الميزان التجارى	نسبة التغطية %
١٩٦٠/٥٩	١٩٧,٩	٢٦٣,٩	٦٦,٠ -	٧٥,٠
١٩٦١/٦٠	١٨٣,٤	٢٣٥,٧	٥٢,٣ -	٧٧,٨
١٩٦٢/٦١	١٥٥,٤	٣٦٥,٩	١١٠,٥ -	٤٢,٥
١٩٦٣/٦٢	١٩٩,٧	٣٦٧,٠	١٦٧,٣ -	٥٤,٤
١٩٦٤/٦٣	٢٤٣,١	٢٤٩,٣	١٨٦,٢ -	٩٧,٥
١٩٦٥/٦٤	٢٤٤,٨	٣٩٤,٠	١٤٩,٢ -	٦٢,١
١٩٦٦/٦٥	٢٥١,٠	٤٢٣,٢	١٧٢,٢ -	٥٩,٣
١٩٦٧/٦٦	٢٦٣,٩	٤١٤,٤	١٥٠,٥ -	٦٣,٧
١٩٦٨/٦٧	٢٥٣,٤	٣٨٦,٨	١٣٣,٤ -	٦٥,٥
١٩٦٩/٦٨	٣٠٧,٣	٣٨٤,٠	٧٦,٧ -	٨٠,٠
١٩٧٠/٦٩	٣٤٨,٠	٤٧٣,١	١٢٥,١ -	٧٣,٦
١٩٧١/٧٠	٣٥٨,٠	٥٣١,٠	١٧٣,٠ -	٦٧,٤
١٩٧٢/٧١	٣٦٤,٧	٥٥٥,٩	١٩١,٠ -	٦٥,٦
١٩٧٣	٣٩٦,٣	٦٢٢,٣	٢٢٦,٠ -	٦٣,٧
١٩٧٤	٦٥٣,٩	١٢٥٢,٨	٥٩٨,٩ -	٥٢,٢
١٩٧٥	٦١٢,٨	٩٦٩١,١	١٠٧٨,٣ -	٣٦,٢
١٩٧٦	٦٢٩,٧	١٦٤٦,٢	١٠١٦,٥ -	٣٨,٣
١٩٧٧	٧٧٩,٦	١٧٦٦,٠	٩٨٦,٤ -	٤٤,١
١٩٧٨	٧٧٦,٢	٢٠٦٧,١	١٢٩٠,٩ -	٣٧,٦
١٩٧٩	١٧٥٨,٤	٤٦٤٢,٦	٢٨٨٤,٢ -	٣٧,٩
١٩٨٠	٢٧٧٩,٠	٦٦٧٨,٨	٣٨٩٩,٨ -	٤١,٦
١٩٨٢/٨١	٢٧٦٥,١	٦٥٦٩,٠	٣٨٠٣,٩ -	٤٢,١
١٩٨٣/٨٢	٢٦٨٢,٩	٦٣٨٢,٥	٣٦٩٩,٦ -	٤٢,٠
١٩٨٤/٨٣	٢٨٥٩,٨	٧٣٤٨,٨	٤٤٨٩,٠ -	٣٨,٩
١٩٨٥/٨٤	٢٨٣٧,٨	٧٤٩٥,٩	٤٦٥٨,١ -	٣٧,٩
١٩٨٥/٨٤	٢٨٣٧,٨	٧٤٩٥,٩	٤٦٥٨,١ -	٣٧,٩

المصدر: البيانات عن السنوات (١٩٧٧ - ١٩٦٠/٥٩) - معهد التخطيط القومى : تطور التجارة الخارجية وميزان المدفوعات .

— البيانات عن السنوات (١٩٧٨ - ١٩٨٥/٨٤) - وزارة التخطيط - الادارة المركزية للتجارة الخارجية .

جدول (٣)
ميزان المدفوعات لجمهورية مصر العربية
خلال الفترة من ١٩٧٣ - ١٩٨٦

(مليون جنيه)

السنة	المعاملات التجارية				رصيد المعاملات التجارية	التحويلات	رصيد المعاملات التجارية والتحويلات	المعاملات الرأسمالية		صافي المعاملات الرأسمالية	عمومات حقوق السحب الخاصة	أحوال القائض أو المجهز
	المعاملات المنظورة		المعاملات المنظورة (١)									
	مدفوعات		مدفوعات									
	مبيعات		مبيعات									
١٩٧٣	٦٢٢٢,٣	٢٩٦٦,٣	١٦٣,٧	١٦٦,٤	- ٢٢٣,٣	+ ٢٥٣,٧	+ ٣٠,٤	٢٧١,٩	١٨٦,٢	٨٥,٧	-	١١٦,١
١٩٧٤	١٢٥٢,٨	٦٥٣,٩	٢١١,٤	٢٧٧,٦	- ٥٣٢,٧	+ ٤٠٥,٢	- ١٢٧,٥	٤٤٣,٢	٢٨٥,٥	١٥٧,٧	-	٣٠,٢
١٩٧٥	١٦٩١,١	٦١٢,٨	٣١٢,٨	٤٢٢,٥	- ٩٦٨,٦	+ ٤٢١,٣	- ٥٤٧,٣	١٠٣٧,٠	٣٤١,٧	٦٩٥,٣	-	١٤٨,٠
١٩٧٦	١٦٤٦,٢	٦٢٩,٧	٣٤٩,٩	٧٧٣,٤	- ٥٩٣,٠	+ ٢٧٨,١	- ٣١٤,٩	٦٧١,٤	٣٢٥,٤	٣٤٦,٠	-	٣١,١
١٩٧٧	١٧٦٦,٠	٧٧٩,٦	٥٠٥,٢	٩٩٨,٥	- ٤٩٣,١	+ ١٧٤,٢	- ٣١٨,٩	١١٤٨,٦	٧٦٠,٦	٣٨٨,٠	-	٦٩,١
١٩٧٨	٣٦٩٧,٨	١٣٨٨,٥	٩٩٤,٣	٢٤١٢,٠	- ٨٩١,٦	+ ٢٤١,٥	- ٦٥٠,١	١٦٧٠,١	٩٣٣,١	٧٣٧,٠	-	٨٦,٩
١٩٧٩	٤٦٧٢,٦	١٧٥٨,٤	١٠٦٥,٧	٢٨٥٦,٠	- ١١٢٣,٩	+ ٦٢,١	- ١٠٦١,٨	٢١٠٥,٢	٦٧٣,٥	١٤٣١,٧	٢١,١	٣٩١,٠
١٩٨٠	٥٣٠٤,٤	٢٦٩٧,١	١٥١٧,٣	٣٧٣٨,٢	- ٣٨٦,٤	+ ٦٨,١	- ٣١٨,٣	١٨٥٤,٢	٩٤٦,٩	٩٠٧,٣	٢١,٥	٦١٠,٥
١٩٨٢/٨١	٦٥٦٩,٠	٢٧٦٥,١	٢٠٣٧,٦	٣٩٧٤,٨	- ١٨٦٦,٧	+ ٣٥,٧	- ١٨٣١,٠	٣٢١٨,٩	٩٩٢,٤	٢٢٢٦,٥	-	٣٩٥,٥
١٩٨٣/٨٢	٦٣٨٢,٥	٢٦٨٢,٩	٢٢٨٢,٠	٥٢٠٩,٧	- ٧٧١,٩	+ ١٧,٩	- ٧٥٤,٠	٢٥٧٤,٥	١٤٢٩,٥	١١٤٥,٠	-	٣٩١,٠
١٩٨٤/٨٣	٧٣٤٨,٨	٢٨٥٩,٨	٢٥٠٠,٢	٥٨٧٣,١	- ١١١٦,١	+ ١٨,٣	- ١٠٩٧,٨	٢٢٤١,٤	١٢١٩,٧	١٠٢١,٧	-	٧٦,١
١٩٨٥/٨٤	٧٤٩٥,٩	٢٨٣٧,٨	٢٣٩٤,٢	٥٥٩٥,٣	- ١٤٥٧,٠	+ ١٥٥,٥	- ١٣٠١,٥
١٩٨٦/٨٥	٦٨٤٥,١	٢٥٨٣,٣	٢٨٣٣,٤	٥١٦٧,٩	- ١٩٢٧,٣	+ ٣٥٥,٢	- ١٥٧٢,١

(١) تشمل صافي استخدام التسهيلات المصرفية والودائع الأجنبية .

(٢) تشمل القروض الممنوحة من ج . م . ع . وصافي سداد التسهيلات المصرفية .

المصدر : البنك المركزي المصري .

جدول (٤)

الواردات عن طريق الموانئ

خلال عامى ١٩٧٩ - ١٩٨٠

(القيمة بالآف الجنيهات)

١٩٧٩		١٩٨٠		الموانئ
القيمة	الكمية بالطن	القيمة	الكمية بالطن	
٢٠٧٨٥٤٢	٨١٢٥٧٥١	٢٩٣٦٤٦٩	١٠٢٠٣٥٤٨	الإسكندرية
٢٦١	٢٧٠	٩١٢	١٦٢	الحدود الغربية
٣٢٩٢٥٦	١٦٤١٣٤٤	٢٤٤٤٢٥	٩٠١٥٠٠	بور سعيد
١٦٠٠٩٦	٤٤٦٧١٦	١٩١٤٥٤	٣٨٠٠٩٣	السويس
—	—	—	—	الغردقة
١٥	١٠	—	—	سفاجا
—	—	—	—	رأس غارب
—	—	—	—	رأس شقير
—	—	—	—	القصر
١٣٧٨٢	٧٤٨٢٤	—	—	الحدود الجنوبية (وادی حلفا)
١٠٤٢٥٠	١١٥٥٧	٢٩٥٨٢	٧٥٩٣	مطار القاهرة
٢٦٨٦٢١٢١٠	٣٠٠٤٨٤	٣٤٠١٩٩٩١١٤	٩٨٧٥٤	الجملة بما فيها الموانئ الأخرى)

جدول (٥)

الصادرات عن طريق الموانئ

خلال عامى ١٩٧٩ - ١٩٨٠

(القيمة بالاف الجنيهات)

١٩٧٩		١٩٨٠		الموانئ
القيمة	الكمية بالطن	القيمة	الكمية بالطن	
٧٨٨٥٤١	١٩٦٨٦١٣	٨٠٨٠٩٩	١٧٣١٠٢٨	الإسكندرية
—	—	٤	٥	الحدود الغربية
١٠٥٦٤	١١١٤٢٣	١٦٩٩٢	٨٦٥٧١	بور سعيد
٤٤٨٧٠٤	٥٨٩٩٨٩٥	١٢٩٨٩٦٩	٨٢١٣٥١٢	السويس
—	—	—	—	الغردقة
—	—	—	—	سفاجا
—	—	—	—	رأس غارب
—	—	—	—	رأس شقير
—	—	—	—	القصر
٢٠٩٣	١٧٩٢	٣٣	١٩	الحدود الجنوبية (وادي حلفا)
٣٧٩٠٩	١٤٦٨٧	٨٠٨١	٣٨٠٤١	مطار القاهرة
١٧٨٧٨١٣	٧٩٩٦٤١١	٢١٣٢١٧٨	١٠٠٦٩٧٦	الجملة بمافها الموانئ الأخرى

جدول رقم (٦)
مجموعة الصادرات
(القيمة بالمليون جنيه) ×

السنة المالية البيان	١٩٨٤/٨٣		١٩٨٥/٨٤		١٩٨٦/٨٥ × ×		التغير (-) ١٩٨٦/٨٥
	القيمة	النسبة	القيمة	%	القيمة	%	
السلع الغذائية	٣٢١,٣		٢٩٠,٠	١٠,٢	٢٤٩,٣	٩,٦	(٤٠,٧)
التفاح	١٠,٥		٥,٣	٠,٢	٣,٤	٠,١	(١,٩)
الأرز	٣٠,٤		١٧,٠	٠,٦	١٧,٦	٠,٧	٠,٦
البطاطس	٥٠,٩		٣٩,٨	١,٤	٣١,٤	١,٢	(٨,٤)
المراخ	٨١,٧		٥٧,٩	٢,١	٤٢,٧	١,٧	(١٥,٢)
سلع زراعية أخرى							
المجموع	٤٩٤,٨		٤١٠,٠	١٤,٥	٣٤٤,٤	١٣,٣	(٦٥,٦)
السلع الصناعية							
(أ) صناعة البترول	١,٧٩٦,٧		١,٨٤٣,٩	٦٥,٠	١,٦٦٤,٧	٦٤,٥	(١٧٩,٢)
(ب) صناعة الورق والنسيج	٢١٣,٥		٢٤٣,٧	٨,٦	٢٢٨,٣	٨,٨	(١٥,٤)
غزل اللطن	١٤٠,٠		١٦٩,١	٥,٩	١٥٣,٨	٥,٩	(١٥,٣)
أقمشة قطنية	٣١,٦		٣٥,٩	١,٣	٣٣,٦	١,٣	(٢,٣)
باقى صناعة الورق والنسيج	٤١,٩		٣٨,٧	١,٤	٤٠,٩	١,١	٢,٢
(ج) صناعات أخرى	٢٣١,٣		٢٢٣,١	٧,٨	١٦٨,١	٦,٥	(٥٥,٠)
السلع الغذائية	٤٠,٠		٣٨,٤	١,٤	٢٣,٢	٠,٩	(١٥,٨)
السلع الكيماوية	٦٢,٢		٥٧,٣	٢,٠	٤٥,٩	١,٨	(١١,٤)
صناعات معدنية ومعدنية	٨٦,٩		٨٠,٨	٢,٨	٦٠,٣	٢,٣	(٢٠,٥)
سلع صناعية أخرى	٤٢,٢		٤٦,٦	١,٦	٣٨,٧	١,٥	(٧,٩)
المجموع	٢,٢٤١,٥		٢,٣١٠,٧	٨١,٤	٢,٠٦١,١	٧٩,٨	(٢٤٩,٦)
سلع غير موزعة	١٢٣,٥		١١٧,١	٤,١	١٧٧,٨	٦,٩	٦٠,٧
إجمالي	٢,٨٥٩,٨		٢,٨٣٧,٨	١٠٠,٠	٢,٥٨٣,٣	١٠٠,٠	(٢٥٤,٥)

× جميع المبالغ محسبة على أساس أسعار المعرف المعلن من البنك المركزى اعتباراً من أول أغسطس ١٩٨١ .
المصدر : البنك المركزى المصرى .

جدول رقم (٧) أهم الصادرات الوطنية حسب درجة التصنيع
خلال الفترة من ١٩٧٣ - ١٩٨٥
صادرات البترول والمواد الخام
(مليون جنيه)

السنة	البترول					أهم المواد الخام				
	خام	منتجات	المجموع	بعل طازج	قطن خام	بناطس	برقنل	المجموع ^(١)		
١٩٧٣	٣٦٩	٧٨	٤٤٧	٩٣	١٩١٩	٦٦	١٥٨	٢٣٧٠		
١٩٧٤	٣٣٩	٢٦٥	٥٠٤	٧٦	٢٧٩١	٥٩	١١١	٣١٨١		
١٩٧٥	٢٣١	٢٨٧	٥١٨	٧٠	٢٠١٠	٣٢	١٨٥	٢٤٧٤		
١٩٧٦	١٤٩	—	١٤٩	٨٠	١٥٤٨	١٧٢	١٨٩	٢٢٦٩		
١٩٧٧	١١٩	٤٢٧	١٦١٨	٧٣	١٨٢٣	١٦٤	٣١٤	٢٦٠٨		
١٩٧٨	١٤٠	٤٧٩	١٨٨٦	٥١	١٣١٥	٥٨	٢٠٧	١٩٨٨		
١٩٧٩	٣٩٦	١٣٨٩	٥٣٥٤	٣٣	٢٦٧٣	١٨٨	١٤٤	٣٤٩٨		
١٩٨٠	١٢٣٣	١٣٧٣	١٣٧٠	٨٢	٢٩٦٤	٢٢٧	٢٧٢	٤٠٠٩		
١٩٨١	١٢٣٣	٢٢٣٨	١٤٥٧٣	٤٧	٢٣٠	١٧٩	٣٣٠	٤٢٤٤		
١٩٨٢	١٢١١	٢٣٥٥	١٤٤٦٧	٣٧	٢٨٦٠	٢٨٨	٣٦٨	٤٢٠٩		
١٩٨٣	١٠٧٠	٣٣٠	١٤٠٠٧	٨٢	٣٠٨٨	٢١٤	٥٠٧	٤٦٤٢		
١٩٨٤	١٠٣٠	٢٣٣١	١٢٦٣٦	٤٠	٣٤٠	٢٥٦	٥٣٥	٤٨٠٢		
١٩٨٥	١٤٠٢	٣٦٢٥	١٧٦٤٦	٥٢	٢٩٩٠	١٨٧	٦٠٣	٤٣١٣		
١٩٨٤ أكتوبر	—	٣٣٤	٣٣٤	—	٢٣٩	٠٢	٢٥	٣١٢		
نوفمبر	—	٢٩٣	٢٩٣	—	٢٤١	—	٢٢	٣٠١		
ديسمبر	٨٢٢	٤٥٥	٨٦٧٩	—	١٦٢	٠٢	١٣٢	٣٨٥		
١٩٨٥ أكتوبر	١١٨٧	٥٥٨	١٧٤٥	—	١٥٩	٠٢	٥٧	٢٥٢		
نوفمبر	١٢٥٥	١٨١	١٤٣٦	—	٢٣٦	—	٨٨	٣٦٤		
ديسمبر	١٩٧٨	٥٠٧	٢٤٨٥	—	١٥٨	٠٦	١١٩	٣٥٤		

* تشمل مواد خام أخرى .

** مجمع حصيلة واردات البترول الخام خلال الشهور إبريل حتى ديسمبر نظراً لتأخر تسوية الشهادات الجمركية الخاصة بصادرات البترول خلال هذه الفترة .

المصدر : الجهاز المركزي للتعبئة والإحصاء .

تابع جدول رقم (٧)

(مليون حنيه)

السنة	غزل القطن	زيوت وراتنجات عطرية	المونيوم خام (سبائك)	المجموع (*)
١٩٧٣	٤٤ر٢	٣ر٥	٠ر٤	٥٩ر٠
١٩٧٤	٦٥ر١	٥ر٤	٠ر٢	٨٥ر٧
١٩٧٥	٦٣ر٠	٤ر٦	٠ر٢	٨٨ر٨
١٩٧٦	٥٧ر٦	٥ر١	—	٧٧ر١
١٩٧٧	٦٨ر٦	٦ر٩	—	٩٠ر٥
١٩٧٨	٨٩ر٦	٧ر٦	٢٩ر٠	١٤٧ر٥
١٩٧٩	١٣٠ر١	٦ر٩	٣٢ر١	٢٠٩ر٢
١٩٨٠	١٣٥ر٩	١ر١	٣٥ر٤	٢٠٨ر٨
١٩٨١	١٠٨ر٦	٣ر٢	٧٧ر٨	٢٢٥ر٩
١٩٨٢	٨٦ر٦	٨ر٩	٤٦ر٢	١٦٨ر٥
١٩٨٣	١٣٧ر١	٨ر٥	٥ر٨	١٧٦ر٧
١٩٨٤	١٥٤ر٤	١١ر٦	١ر٨	٢٠٠ر٠
١٩٨٥	١٥٤ر٦	٣ر٧	—	١٧٧ر٥
١٩٨٤ أكتوبر	٨ر٧	٠ر٢	—	١١ر٦
نوفمبر	١٤ر٤	٠ر١	—	١٦ر٢
ديسمبر	٢٣ر٧	٤ر٧	—	٢٩ر٧
١٩٨٥ أكتوبر	١٦ر٧	٠ر٣	—	١٩ر٤
نوفمبر	١٢ر٩	٠ر١	—	١٥ر١
ديسمبر	١٦ر٩	١ر٢	—	١٩ر٤

(*) تشمل على سلع أخرى نصف مصنعة .

المصدر : الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء

(مليون جنيه)

تابع جدول رقم (٧)

السنة	أرز مقشور مبشوق	بصل عفيف	سكر قصب مكرر	أحذية	أقمشة قطيعة واللبسة من نسيج جاهزة	مشروبات كحولية	مصنوعات جلدية	المجموع (*)
١٩٧٣	٢٣ر٦	١ر٥	٤ر١	٥ر٨	١٦ر٧	٥ر٢	٢ر١	١٠٣ر٤
١٩٧٤	٢٩ر٧	٢ر٣	٩ر٣	٨ر٢	٢٠ر١	٤ر١	٢ر٧	١٣٩ر١
١٩٧٥	٢٣ر٨	١ر٩	١٤ر٢	١٤ر٢	١٦ر٢	٧ر٠	٥ر٠	١٥٩ر٨
١٩٧٦	٢٩ر٤	٢ر٢	١٠ر٠	٤ر٣	١٧ر٤	٣ر٥	٥ر٢	١٤٢ر٤
١٩٧٧	٢٠ر٧	٣ر٨	١٠ر٢	٥ر٣	٢٤ر٥	٦ر٩	٣ر٩	١٥٥ر٣
١٩٧٨	١٨ر٥	٤ر٠	٧ر٢	٥ر٣	٤٠ر٨	٨ر٣	٤ر٠	١٤٤ر٩
١٩٧٩	٢٢ر١	٥ر١	٨ر٩	٣ر٢	٥٦ر٠	٦ر٩	٤ر٧	١٩٣ر٣
١٩٨٠	٢٣ر٠	٥ر٩	٣ر٠	٠ر٦	٥٦ر٢	٣ر٢	١ر٢	١٥١ر٨
١٩٨١	٢٨ر٧	٦ر٩	١٠ر٤	١ر٧	٣٩ر٢	٤ر١	٢ر٩	١٥٥ر٣
١٩٨٢	٧ر٦	٦ر٥	٦ر٢	١ر٦	٣٠ر٢	٤ر٤	٢ر٣	١٤٨ر١
١٩٨٣	٥ر٠	٧ر٣	٥ر٦	٢ر٠	٤٠ر٩	١ر٤	٣ر٨	٢٠٨ر٧
١٩٨٤	١١ر٤	٦ر١	—	١ر٢	٥٢ر١	٤ر٠	٢ر٦	٢٥٣ر٨
١٩٨٥	٣ر٦	٤ر٨	—	١ر٠	٤٢ر٢	٣ر٠	٠ر٧	٢٢٣ر٩
١٩٨٤ أكتوبر	٠ر٦	٤ر٤	—	٠ر١	٤ر٣	١ر١	٠ر٢	٢٠٥ر٥
نوفمبر	٠ر٣	١ر٠	—	—	٤ر٣	—	—	١٤ر٠
ديسمبر	٠ر٨	٠ر٢	—	٤ر٤	٩ر٦	٠ر٩	٠ر٢	٣٥ر٦
١٩٨٥ أكتوبر	—	٠ر٣	—	—	٢ر٧	—	٠ر٢	١٣ر٥
نوفمبر	—	٠ر٢	—	—	٣ر٥	—	٠ر٢	٢٢ر٨
ديسمبر	٢ر	٠ر٩	—	٠ر٣	٥ر٨	—	٠ر٢	٣٠ر٧

١ - ٢٥ - ٢

(*) تشمل على سلع أخرى تامة الصنع .

المصدر : الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء .

جدول رقم (٨)
مجموع الواردات

X (القيمة بالمليون جنيهه)

السنة المالية	١٩٨٤/٨٣	١٩٨٥/٨٤	١٩٨٦/٨٥	١٩٨٦/٨٥	
البيان	القيمة	القيمة	القيمة	القيمة	التغير (-)
حيوانات حية ومنتجات المملكة الحيوانية والنباتية وصناعة الأغذية والمشروبات مشحوم ودهون ومنتجاتها والمنتجات المعدنية والوقود منتجات الصناعات الكيماوية والمطاط والجلود الخشب والفلين والورق ومواد نسج ومصنوعاتها آلات ومعدات النقل معادن عادية ومصنوعاتها أصناف مصنوعة متنوعة سلع غير موزعة	٢,٠١٩,٩ ٩٤٠,٥ ٥٥٤,٢ ٦٨٧,٩ ١,٧٢١,٩ ٥٨٠,٨ ٣٥٢,٢ ٤٩١,٤	٢٤,١ ١٢,٨ ٧,٧ ٩,٠ ٢٤,٠ ٩,٣ ٣,٩ ٩,٢	١,٨٠٤,٢ ٩٦١,١ ٥٨٠,٨ ٦٧٠,٧ ١,٨٠٠,٤ ٦٩٣,٩ ٢٩٥,٥ ٦٨٩,٣	١,٧٥٤,٩ ٦٣٦,٦ ٧٣١,٧ ٦٢٣,٦ ٦٥٦,٥ ٥٠١,٧ ٢٥٩,٢ ٦٨٠,٧	٢٥,٦ ٩,٣ ١٠,٧ ٩,١ ٢٤,٢ ٧,٣ ٢,٨ ١٠,٠
المجموع الكلي	٧,٣٤٨,٨	٧,٤٩٥,٩	١٠٠,٠	٦,٨٤٥,١	١٠٠,٠

X جميع المبالغ محسبة على أساس أسعار الصرف المملنة من البنك المركزي اعتبارا من أول أغسطس ١٩٨١ .
XX أرقام مبدئية .

أهم الواردات حسب درجة التصنيع والاستخدام
خلال الفترة من ١٩٧٣ حتى ١٩٨٥
واردات الوقود والمواد الخام

(مليون جنيه)

السنة	أهم المواد الخام						
	الخام	منتجات	المجموع	قصب	ذرة	دخان	صوف خام
(*)	المجموع	صوف خام	ذرة	دخان	صوف خام	المجموع	صوف خام
١٩٧٣	٣٦١	٣٢٤	٧٠	٥٥١	٢٥	١١٠	٤٢
١٩٧٤	٢٣٥	—	٢٣٥	٢٣٢	٢٧١	١١٣	٦٣
١٩٧٥	١٠٤٢	—	١٠٤٢	٢١٣	٢٦٧	٢٠٥	٦٧
١٩٧٦	٢١٢	٣٧٣	٥٨٥	١٥٣	٣٠٨	—	—
١٩٧٧	—	٣٢٩	٣٢٩	١٢٨	٣٠	—	—
١٩٧٨	٧٢	٢١٥	٢٨٧	١٩٦	٣٨٠	٥٠	١٠٥
١٩٧٩	٤١	١٠٥	١٤٦	١٧٤	٣١٣	٦٠	٧٧
١٩٨٠	—	٢٣٤	٢٣٤	٣٠٨	٧١٧	٤٩٤	٩٣
١٩٨١	٥٥٠	٨٣٤	١٣٨٤	٥٣١	٢١٩	٦٥	١٦٣
١٩٨٢	٦٤٣	١٥٧	٢٢١٥	٤٩٢	٢١٠	٧٩	١٦٤
١٩٨٣	١٠٣٤	٢٦٣	٣٦٧٢	٣٤٧	١٤٢	١١٣	١٨٤
١٩٨٤	١٠٢٤	٢٠٨	٣١١٢	٣٧٥	١٧٤	١١٦	١٥٩
١٩٨٥	—	١٨١	١٨١	٣٤٢	١٤٥	١١٤	١١٧
١٩٨٤ أكتوبر	٣٩	٢١٦	٢٥٥	٥٧٧	٢١٠	٩٣	٠
نوفمبر	٦٨	١٦٥	٢٣٢	٤٦٣	٢٩٦	٩٤	٢٦٠
ديسمبر	١٧٨	٢٤٨	٤٢٦	٩٨٦	٢١٢	٢٣٨	١٤
١٩٨٥ أكتوبر	—	٢٢٨	٢٢٨	١١٧	٤٥٤	—	٦٣
نوفمبر	—	—	—	٤	—	٠	٥
ديسمبر	—	١٠٦	١٠٦	١٣٤	٤٥٣	٠	٢٤

(*) تشمل على مواد خام أخرى .

المصدر : الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء .

تابع جدول رقم (٩)
واردات أهم السلع الوسيطة
(مليون جنيه)

السنة	نعموم حيثوانية وزيوت نباتية	زيت تفاح	مواد كيميائية ومستحضرات التجميل الكيميائية	أسمدة	أسمت	أخشاب	ورق صنف	فضان وصناعات	المجموع (*)
١٩٧٣	١٦٥٥	١٩	٢٠٢	٩١	٤٦٤	١١٢	٢٠	٥٣	١٣١٨
١٩٧٤	٤٦٣	١٧	٥٠٣	٢٩٣	٢٤	٢٨٨	٩١	٢٢٥	٣١٥٨
١٩٧٥	١٣٥٢	١٨	٧٩٦	٣٧١	١٢	٤٩٧	٨٠	٢٦٥	٦١٨٧
١٩٧٦	٣٧٤	٥٥	٤٨٥	١٧٤	٩٥	٣٩٢	١٠٩	٢٦٤	٤٤٤٦
١٩٧٧	٣٠٧	٨٦	٧٠٨	١٥٣	٢٥٧	١٠٨٢	١٠٦	١٨٦	٦١٨٤
١٩٧٨	٦٠١	٩٥	٧٦٢	٢٢٩	٤٤٥	١٠٩٦	١١٤	٥٠٤	٨١٢٢
١٩٧٩	٧٥٠	٦١	١٠٣٨	١٣٧	٩٩٠	٩٨٩	٤١	١٢٢	٨٩٤٠
١٩٨٠	٧٩٧	١١٧	١٦٦٧	٢٥٤	١٠٣١	١٩١٦	١٠٢	٢٠٦٨	١٢٧٦
١٩٨١	٨٤٦	٣٥٦	١٤٦٤	٧٢٤	١٦٤٩	٢٦٤٣	٢٢١	١٩٢٤	١٩٥٩
١٩٨٢	١٠٨٧	٣٣٧	١٣٨٣	١٦٠	٢٥٠١	٢٤٣٠	٢٩٨	٢١٢٨	٢٠٣٣
١٩٨٣	١٢٤٦	٣٩١	١٥٥٩	١٨٥	٣٢١٥	٢٨٧١	٢٢٣	٢٤٤٨	٢٣٣٨
١٩٨٤	٩٤٣	٢٥٥	٢٠٧١	٢٨٣	٣١٢٤	٣٠٥٢	١١٢	٣١٣٢	٢٤٩٤
١٩٨٥	١٠٣٨	٢٢٧	١٩٧٨	٤٧٦	٣٢٨٧	٤٠٣٤	١٢٠	٤٥١٠	٢٧٩٢
أكتوبر ١٩٨٤	٢٧	٣٨	١٦٩	١٨	٢٨٤	٢٤١	٠١	٢٥٣	٢١٩٢
نوفمبر	٢١	١٢	٢٣٦	٢١	٢٦٧	٣٣١	١٣	٣٣١	٢٤٢٦
ديسمبر	٣٩٥	١٢	٢٣٢	٢٩	٣٦٧	٣٩٢	١٣	٤٢٦	٣٣٣٥
أكتوبر ١٩٨٥	٧٦	١٨	٢٥٠	٧٣	٢٨٨	٣٤٦	٣١	٣٣٢	٢٤٢٩
نوفمبر	٢٠	٤	١٠٨	٣٩	٢٥٩	٣٧٧	٠٦	٤٠٢	٢٣٠٦
ديسمبر	٣٦٩	٤	٢٢٨	٧٨	٥٢١	٥٠٦	١٠	٦٠٤	٣٩٤٨

(*) تشمل على سلع وسيطة أخرى .

المصدر : الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء .

تابع جدول رقم (٩)
واردات أهم السلع الاستثنائية
(مليون جنيه)

السنة	فاطرات وعربات	آلات للمليح والسبح	وسائل النقل	حارات مجهزة ببيكرات رافعة	مضخات للسوائل ومضاطع هواء	عمرات انفطارية وأحواضها	آلات للحمر والنسوية	أجهزة كهربائية	المجموع (*)
١٩٧٣	٤ر٠	١١ر٢	٥ر٣	٠ر٧	٢ر٧	١ر٦	٤ر٥	٢ر٦	٧٩ر٥
١٩٧٤	٢ر٢	١١ر٦	١٠ر٦	١ر٢	٣ر٦	٢ر٥	٦ر٨	٥ر٢	١٢٤ر٢
١٩٧٥	١٣ر٠	١٧ر٧	٦٠ر١	٤ر٠	٦ر٨	٦ر٥	١٥ر٠	٤ر١	٢٦٠ر٠
١٩٧٦	٨ر١	٣٢ر٦	٥٥ر٤	٤ر٨	١٦ر٦	٨ر٦	٢٧ر٥	٧ر٧	٤٠٥ر٣
١٩٧٧	١٣ر٥	٢٨ر٢	٨٧ر٢	١٧ر٢	١٥ر٣	١٤ر٩	٢٢ر٤	١٠ر٣	٥٦٧ر٨
١٩٧٨	٤ر٣	٦٠ر٨	٢٣٢ر٥	٢٣ر٧	٢٥ر٢	١٩ر٥	٨٦ر٠	٢٣ر٤	٨٥٨ر٣
١٩٧٩	١٢ر٣	٤١ر١	٢٠٣ر١	١٢ر٥	٢٤ر٩	٢٢ر٤	٩٧ر٨	٢٠ر١	٨٢٣ر٩
١٩٨٠	٩ر١	٤٥ر٠	١٧٧ر٩	١٩ر٥	٣٢ر٠	٢٣ر٠	١١٣ر١	٢٦ر٤	٨٣٢ر٩
١٩٨١	٤٤ر١	٧٠ر٤	٤١٤ر١	٥٨ر٢	٦٦ر٣	٣٤ر٨	٩٥ر١	١١٧ر٥	١٥٨٨ر٢
١٩٨٢	٢٥ر٢	٨٤ر١	٣٥٧ر١	٣١ر٣	٧٠ر٠	٣٦ر٤	١٣٢ر٧	١٢١ر٤	١٦٨٢ر٤
١٩٨٣	١٠٩ر٤	٩٥ر٧	٤٠٤ر٣	٢٢ر٧	٦٦ر٥	٣٧ر١	١٩٥ر٢	٧٩ر٧	٢١٠٥ر٤
١٩٨٤	٨ر٢	٥٩ر٨	٤٧٤ر٢	٤١ر٦	٧٦ر٥	٣٨ر٠	٨١ر٨	١٥٣ر٥	١٩٩٨ر١
١٩٨٥	٥ر٧	٤٠ر٨	٢٧١ر١	٣٣ر٣	٧٠ر٣	٣٣ر٦	١٠٣ر٧	١٦٩ر٦	١٦٧٥ر٢
١٩٨٤ أكتوبر	١ر٨	٤ر٤	٣٣ر٧	٢ر٧	٧ر٦	٣ر٢	٨ر١	١٦ر٣	١٥٦ر٩
	٢ر٠	٣ر٦	٦٠ر٢	٣ر٨	٨ر٤	٢ر٨	٥ر٨	١٢ر٩	٢٠٨ر٧
١٩٨٥ ديسمبر	٠ر١	٤ر٣	٧٢ر٣	٣ر٤	١١ر٦	٨ر٠	٨ر٧	١٧ر٥	٢٧٣ر٨
	—	٥ر٩	١٩ر٢	١ر٠	٥ر٧	٢ر٧	٩ر٦	١٢ر٥	١٣٥ر٠
نوفمبر	—	٣ر٨	٢٢ر٨	١ر٧	٥ر٨	٢ر٩	٨ر١	١١ر٠	١٣٣ر١
	—	٨ر٢	٢٦ر٧	٩ر٥	١٢ر٢	٦ر٥	١٢ر٧	١٩ر٧	٢١٨ر٥

(*) تشمل على سلع استثنائية أخرى .

المصدر : الجهاز المركزي للتنمية العامة والإحصاء

(مليون جنيه)
تابع جدول رقم (٩)
واردات أهم السلع الاستهلاكية

السلع غير المعمرة					السلع المعمرة				السنة
المجموع (*)	دقيق قمح	ألبان ومنتجات الألبان	أدوية الطب البشري	شاي	سكر مصفى	المجموع (*)	تلفزيونات وأجهزةها	سيارات ركوب	
٥٠.٨	١٠.٦	١.٣	٢.٧	٣.٨	—	١١.٧	٢.٠	٦.٢	١٩٧٣
١٦١.٩	٢٩.١	٤.٣	٣.٤	٦.٥	١٧.٩	٣٨.٥	٠.٥	٢٨.٨	١٩٧٤
٢٦٦.٧	٤٦.٥	٩.٧	٦.٨	١٢.٦	٣٢.١	٤٩.٣	٤.٣	٢٧.٤	١٩٧٥
٢٨٦.٤	٣٦.٤	٢١.٦	٧.٩	١٤.٧	٢٣.٨	٨٦.٢	١٦.٥	٣٥.٢	١٩٧٦
٢٥٤.٨	٤٩.٤	٢٦.١	١٤.٤	٢٦.٣	١٦.٨	١٢٧.١	٣٠.٩	٥٣.٥	١٩٧٧
٤٥٢.٦	٧٤.٨	٤٩.٠	٢٠.٣	٤٤.٩	٤٠.٦	١٧٣.٤	٣٩.١	٧٣.٣	١٩٧٨
٤٥٦.٧	٦٨.٤	٤٩.٢	١٩.٦	٤٦.٣	٣٤.٩	١٦٩.٤	٢٩.٤	٨٣.٧	١٩٧٩
٦٢٨.٧	٧١.٧	٧٨.١	٢٢.٨	٣٣.٠	٨٤.٧	١٦٦.٧	٢٢.٧	٨٣.٥	١٩٨٠
١٣٠٠.٠	٢٥٠.٨	١٥٠.٩	٦٣.٠	٤١.٠	١٦٤.٦	٣١١.٦	٥٤.٠	١٣٣.١	١٩٨١
١١٥٠.٧	١٩٢.٢	١١٧.٢	٧١.٨	٦١.٤	٩٨.٣	٤١٧.٥	٨٦.٣	١٧٨.٠	١٩٨٢
١٢٠٨.٠	٢٠٥.٦	١٥٨.٧	٨٢.٠	٦٣.٧	٥٤.٧	٤٧٦.٩	٩٨.٨	٢١٥.٣	١٩٨٣
١٤٣٩.٩	٢٧١.٩	١٦٥.٧	٦١.٨	٧٣.٦	٥٥.٠	٥٢٤.٣	١٢٤.٥	١٩٧.٥	١٩٨٤
١٢٧٥.٩	٢١٣.٣	١٧٠.٦	٦٢.٣	٩٣.٢	٤٣.٩	٢٦٣.٧	٣٩.٦	٧٣.١	١٩٨٥
١١٠.٣	١٨.٨	١٥.٧	٣.٠	٥.٩	١١.٨	٥٧.٢	٢٢.٨	١٤.٨	أكتوبر
١٨٠.٩	٣٦.٥	١٢.٦	٥.٥	١٧.١	٣.٥	٦٠.١	٢٢.٤	١٧.٦	نوفمبر
٢٨١.٦	٦٣.٣	١٧.٧	١٨.١	٢٤.٧	١١.٥	٩٩.٢	٢٣.٩	٤٦.٥	ديسمبر
١٧٣.٩	٥٣.٣	٥٣.٦	٨.٢	٧.٦	٣.٩	١٨.٤	١.٦	٣.٥	أكتوبر
١٢٥.٠	١٠.٩	٢٠.٣	٠.٥	٢٧.٠	٣.٨	١٢.٧	٠.٢	١.٧	نوفمبر
١٥٩.٦	٢٣.٣	١٨.٥	٧.٩	١٤.٢	٠.٣	٤١.٣	٢.٢	٩.١	ديسمبر

(*) تشمل على سلع أخرى

المصدر : الجهاز المركزى للتقنة العامة والإحصاء .

جدول رقم (١٠)
إجمالي حركة التجارة الخارجية موزعة حسب درجة التصنيع والاستخدام
خلال الفترة من ١٩٧٥ حتى ١٩٨٥ (مليون جنيه)

	١٩٨٥	١٩٨٤	١٩٨٣	١٩٨٢	١٩٨١	١٩٨٠	١٩٧٩	١٩٧٨	١٩٧٧	١٩٧٦	١٩٧٥	
أولاً : الصادرات												
الوقود	١٧٦٧,٧	١٢٦٤,٠	١٤٠٠,٧	١٤٤٦,٧	١٤٥٧,٣	١٣٧٠,٦	٥٣٥,٤	١٨٨,٦	١٦١,٨	١٤٩,١	٥١,٨	
القطن الخام	٣٩٩,٠	٣٤٠,١	٣٠٨,٨	٣٨٦,٠	٣٢٠,٠	٢٩٦,٤	٢٦٧,٣	١٣١,٥	١٨٢,٣	١٥٤,٨	٢٠١,٨	
المواد الخام	١٣٢,٢	١٤٠,٠	١٥٥,٤	١٣٤,٨	١٠٤,٤	١٠٤,٦	٨٢,٦	٦٧,٣	٧٨,٥	٧٢,١	٤٦,٤	
السلع نصف مصنعة	١٧٧,٣	٢٠٠,٠	١٧٦,٧	١٦٨,٥	٢٢٥,٩	٢٠٨,٨	٢٠٩,٢	١٤٧,٥	٩٠,٥	٧٧,٠	٨٨,٨	
السلع تامة التصنيع	٢٢٣,٧	٢٥٣,٨	٢٠٨,٧	١٤٨,١	١٥٥,٣	١٥١,٨	١٩٣,٣	١٤٤,٩	١٥٥,٣	١٤٢,٤	١٥٩,٨	
إجمالي الصادرات	٢٥٩٩,٩	٢١٩٧,٩	٢٢٥٠,٣	٢١٨٤,١	٢٢٦٢,٩	٢١٣٢,٢	١٢٨٧,٨	٦٧٩,٨	٦٦٨,٤	٥٩٥,٤	٥٤٨,٦	
ثانياً : الواردات												
الوقود	٢٣٧,٢	٣١١,٢	٣٦٧,٢	٢٢١,٥	١٣٨,٤	٢٣,٤	١٤,٦	٢٨,٧	٣٢,٩	٥٨,٦	١٠٤,٢	
المواد الخام	٧٢٨,٣	٧٦٧,٧	٦٩٦,٦	٨٤٩,٣	٨٩٠,١	٤٧٣,٦	٣٣٨,٧	٣٠٦,٥	٢٥٢,٢	٢٤٠,٩	٢٨٩,٥	
السلع الوسيطة	٢٧٩٢,٧	٢٤٩٤,٩	٢٣٣٨,٦	٢٠٣٣,٢	١٩٥٩,١	١٢٧٦,٧	٨٩٤,٠	٨١٢,٢	٦١٨,٤	٤٤٤,٦	٦١٨,٧	
السلع الاستهلاكية	١٦٧٥,٢	١٩٩٨,١	٢١٠٥,٤	١٦٨٢,٤	١٥٨٨,٢	٨٣٢,٩	٨٢٣,٣	٨٥٨,٨	٥٦٧,٣	٤٠٤,٨	٢٦٠,٢	
السلع الاستهلاكية	١٥٣٩,٧	١٩٦٤,٢	١٦٨٤,٩	١٥٦٨,١	١٦١١,٦	٧٩٥,٤	٦٢٥,٦	٦٢٦,٠	٤١٣,٥	٣٤١,٠	٢٦٦,٧	
إجمالي الواردات	٦٩٧٣,١	٧٥٣٦,١	٧١٩٢,٧	٦٣٥٤,٥	٦١٨٧,٤	٧٤٠,٢,٠	٢٦٨٦,٢	٢٦٣٢,٢	١٨٨٤,٣	١٤٨٩,٩	١٥٣٩,٣	
ثالثاً : الميزان التجاري												
(الفاصل أو العجز)	٤٣٧٣,٢-	٥٣٣٨,٢-	٤٩٤٢,٤-	٤١٧٠,٤-	٣٩٢٤,٥-	١٢٦٩,٨-	١٣٦٨,٤-	١٩٥٢,٤-	١٢١٥,٩-	٨٩٤,٥-	٩٩٠,٧-	

المصدر : الجهاز المركزي للمبينة والإحصاء .

جدول (١١)
إجمالي حركة التجارة الخارجية لجمهورية مصر العربية
حسب دول الجامعة العربية والمناطق الجغرافية
خلال العام المالى ١٩٨٥/٨٤ مقارن بعام ١٩٨٤/٨٣

(القيمة بالآلف جنيه)

البلاد	١٩٨٤/٨٣				١٩٨٥/٨٤			
	الصادرات (X)	الواردات	الميزان التجارى (±)	الصادرات (X)	الواردات	الميزان التجارى (±)	الواردات	الميزان التجارى (±)
دول الجامعة العربية	١٠٦٧٩٦	٣٤٧٦٧٦	- ٣٤٠٨٨٠ -	١٣٦٧٢٧	٢٨٩١٥٥	- ١٥٢٤٢٨ -		
دول شرق أوروبا	٤٢٥١١٥	١١٢١٧٢١	- ٦٩٦٦٠٦ -	٦١٢١٢١	١١٨٢٤٨٠	- ٥٧٠٣٥٩ -		
دول هضرب أوروبا	٩٢٥١٦٣	٣١٩١٢٥٢	- ٢٢٦٦١٣٩ -	١١٦٨١٤٦	٣٢٠٩٧٧٣	- ٢٠٤١٦٢٧ -		
دول آسيا (١)	٤٣٤٧٤٢	٧٤٩٦١٧	- ٣١٤٨٧٥ -	٥٢٣٦٤٨	٨٦١٣٨٠	- ٣٣٧٧٧٣٢ -		
دول أفريقيا (١)	٢٢٠٩	٧٨٦٢٦	- ٢٦٤١٧ -	١٤٩٦	٣٦٢٨٥	- ٣٤٧٨٩ -		
دول أمريكا الشمالية	١٥٤٦١٤	١٠٦٢٤٢٣	- ٩٠٧٨٠٩ -	٨٩٩٧٧	٩٩١٦١١	- ٩٠١٦٣٤ -		
دول أمريكا الوسطى			- ٢٦٧٥٥ -	٨٤٦٦	١٥٦٠٧	- ٧١٤١ -		
دول أمريكا الجنوبية	٢٧	١٢٨١٠٩	- ١٢٨٠٨٢ -	٥٤	١٣٤٠٢٦	- ١٣٣٩٧٢ -		
دول الأوقيانوسية	٣٣	١٤٩٢٠٧	- ١٤٩١٧٤ -	٨٤	٢١١٥٨٣	- ٢١١٤٩٩ -		
مصادر أخرى (٢)	١٤١٣٢٣	٣٤٨٦٦١	- ٢٠٧٣٣٨ -	١٥١١٨٨	٢٠٢٧٦٦	- ١٥١٥٧٨ -		
الجمنة العربية	٢١٨٩٩٧٢	٧١٥٤٠٤٧	- ٤٩٦٤٠٧٥ -	٢٦٩١٩٠٧	٧٢٣٤٦٦٦	- ٤٥٤٢٧٥٩ -		

(٢) السفن والمناطق الحرة .
المصدر : الجهاز المركزى للتعبئة والإحصاء .

(١) لاتشمل الدول العربية
(X) تشمل المواد تصديره

تابع جدول (١١)
التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية
خلال العام ١٩٨٥/٨٤ مقابل عام ١٩٨٤/٨٣

(القيمة بالآلاف جنيهه)

البلاد	الصادرات (X)	الواردات	الميزان التجارى (±)	الصادرات (X)	الواردات	الميزان التجارى (±)	١٩٨٥/٨٤	١٩٨٤/٨٣
دول الجامعة العربية :								
أ (دول السوق العربية المشتركة :								
المملكة الاردنية الهاشمية	٤٨٦١	١٨٩٣	٢٩٦٨ +	٢٨٦٠ +	٦٨٥٦ -	٢٢٢٦٣	٦٣٢٠	٥٦٦٩
الجمهورية العراقية	٧٤٦٠	٤٦٠٠	٢٨٦٠ +	٢٢٢٦٣	٦٨٥٦ -	٧٦٥١	٨٦٠٧	٢٢٢٦٣
دولة الكويت	٧٦٦١	١٤٥١٧	٦٨٥٦ -	٧٦٥١	٦٨٥٦ -	١٢٥	٥٧٤٩٢	٧٦٥١
الجمهورية العربية السورية	١٥٢	٤٦٥٦	٤٥٠٤ -	١٢٥	٤٥٠٤ -	١٢٥	٣٤٧	١٢٥
الجمهورية العربية اليمنية	١٧٢٣	٣٥	١٦٨٨ +	٢٠٤٤	١٦٨٨ +	١٠٢	١٩٤٢ +	٢٠٤٤
الجملة	٢١٨٥٧	٢٥٧٠١	٣٨٤٤ -	٣٧٧٥٢	٧٢٨٦٨	٣٥١١٦ -		
ب (الدول العربية الأخرى :								
الجمهورية الديمقراطية	١٥٦	٥٩٩	٤٤٣ -	١٦٤٧	١٦٤٧	١٦٤٧	١٦٤٧	١٦٤٧
الشمالية الجزائرية	٥٤٣٥٤	٢١٩٢٧٩	١٦٤٩٢٥ -	٤٨٠٣١	٨٤٦٠١	٣٦٥٧٠ -		
المملكة العربية السعودية								

تابع جدول (١١)
التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية

(القيمة بالآلاف جنيه)					
١٩٨٥/٨٤			١٩٨٤/٨٣		
الميزان التجاري (±)	الواردات	المصادر (X)	الميزان التجاري (±)	الواردات	المصادر (X)
٧٣٦١١ -	٩٣٩٣٩	٢٠٣٧٨	٥٢٢٢٢ -	٦١٩٩٤	٩٧٧٢
١٦٢ -	٤٨٩٩	٣٨٣٧	١١٠٧ +	١٨٨٧	٢٩٩٤
٨٠٢٤ +	٩١٢٨	١٧١٥٢	١٠١٧٠ -	١٩٣١٢	٩١٤٢
٦٠٣ -	٦١١	٨	١٢٢١ -	١٢٤٨	٢٧
٧٠١ +	٧٩٣	١٤٩٤	٨٣٩ +	٥٣٠	١٣٦٩
١٠٥ +	٥	١١٠	١٠٣٨ -	١١٣٣	٩٥
١١٧٢٠ -	١٢٣٣٤	٦١٤	١٠٢١١ -	١١٢٨١	١٠٧٠
٢٨٨٩ -	٥٩٠٠	٣٠١١	١٠ -	٣٣٩١	٣٣٨١
٥٣٥ +	١٥٥١	٢٠٨٦	٦٧٠ +	١٠٠٢	١٦٧٢
٣٥٦ +	١٩٠	٥٤٦	٦٨٨ +	١٢٧	٨١٥
٥٨٠ -	٥٩٠	١٠	١٨ -	٣٩	٢١٠
٦ +	*	٦	٥ +	-	٥
البلاد					
جمهورية السودان					
الجمهورية التونسية					
الجمهورية اللبنانية					
الجمهورية العربية الليبية					
المملكة العربية السعودية					
جمهورية اليمن الديمقراطية					
دولة البحرين					
دولة الامارات العربية المتحدة					
دولة قطر					
عمان ومسلط					
جمهورية الصومال الديمقراطية					
جمهورية موريتانيا الاسلامية					

(X) الصادرات تشمل المواد تصديره .

(٥) أقل من ٥٠٠ جنيه .

المصدر : الجهاز المركزي للتعينة العامة والاحصاء .

تابع جدول (١١)
التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية

(القيمة بالآلاف جنيه)

البلاد	١٩٨٤/٨٣		١٩٨٥/٨٤	
	الواردات (X)	الميزان التجاري (±)	الواردات (X)	الميزان التجاري (±)
فلسطين (منطقة غزة) جيمرفى	٤٢	١١١ -	٢٣	١٩ +
	-	٢٤ +	٧٦	٢٣ -
الجملة	٨٤٩٣٩	٢٣٧٠٣٦ -	٢١٦٢٨٧	١١٧٣١٢ -
جملة دول الجامعة العربية	١٦٧٩٦	٢٤٠٨٨٠ -	٢٨٩١٥٥	١٥٢٤٢٨ -

(X) الصادرات تشمل المواد تصديره .
(*) أقل من ٥٠٠ جنيه .
المصدر : الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء .

تابع / التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية

(القيمة بالآلاف الجنيهات)

البلاد	١٩٨٤/٨٣		١٩٨٥/٨٤	
	الصادرات (X)	الواردات	الميزان التجارى (±)	المصادرات (X)
دول أوروبا : (أ) دول شرق أوروبا : اتحاد جمهوريات السوفييت الاشتراكية اليانيسيا جمهورية المانيا الديمقراطية الجسر اليونان بلغاريسا بولندا تركيسا تشيكوسلوفاكيا رومانيسا رومانيسا فسورس يوغوسلافيا	١٦٠٦٢٧ ٩٧٥ ٢٤٠٦٢ ٩٣٣٢ ٤٤٦٦٦ ٤٢٩٠ ١١٦١٧ ٤٢٩٠ ٤٤٦٦٦ ٤٢٩٠ ٦٦٣٠ ٣٤٠٧٣ ٩٨٧٥٩ ٣٦٣٨ ٣٩٨٥ ٢٢٤٦١	١٣٧٧٦٦ ٢٥٢ ٥٨٠٧٦ ٢١٦٣٨ ٣٤٠٨٣٨ ٢٩٢٣٨ ٣٢٣٢٣ ٨٠٦٨٩ ٨١٤٨٠ ٢١٤٨٢٥ ٨٤٦٦٧ ٤٤١٩ ١٣٥٥١٠	٢٢٨٦١ + ٧٢٣ + ٣٤٠١٤ - ١٢٣٠٦ - ١٩٦١٧٢ - ٢٤٩٤٨ - ٢٠٧٠٦ - ٧٠٦٥٩ - ٤٧٤٠٧ - ١١٦٠٦٦ - ٨١٠٢٩ - ٤٣٤ - ١١٣٠٤٩ -	١٨٠٥٤٩ ١٧٤٤ ٦٠٤٣١ ٢٩٥١٨ ١٧١٢٩٣ ٣٨٢٣٤ ٣٧٧٩٩ ٧٧٧٣٩٩ ٨٤٢٩٥ ٢٢٠٢٠٦ ١١٠٣٩٠ ٨٤٩٩ ١٦٢١٢٣
المجملة	٤٢٥١١٥	١١٢١٧٢١	٦٩٦٦٠٦ -	٦١٢١٢١

(*) الصادرات تشمل المواد تصديرية . المصدر : الجهاز المركزى للتبعية العامة والاحصاء .

(*) أقل من ٥٠٠ جنيه .

(القيمة بالآلاف الجنيهات) تابع / التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية

البلاد	١٩٨٤/٨٣			١٩٨٥/٨٤		
	المصادر (X)	الواردات	الميزان التجاري (±)	المصادر (X)	الواردات	الميزان التجاري (±)
ب) دول غرب أوروبا :						
ألمانيا	٦٩٧١٣	٢٥٧٩٩٦	١٨٨٢٨٣ -	٨٠٧٥٠	٢٦٣٧٤٠	١٨٢٩٩٠ -
المانشرك	٧٦٤٧	٧٧٨٢٣	٧٠١٧٦ -	١٤٣٧	٧٣٣٣٨	٧٢٩٠١ -
السويد	١٣٦٠	١٢١١٨٢	١١٩٨٢٢ -	١٦٥١	١٢٢٨٩٧	١٢١٢٤٦ -
النرويج	١١٥٠	٢٥٩	٢١٠٩ -	١٢٨٥	٢٩٣٤	١٦٤٩ -
النمسا	١٣٧٣٩	٤٩٠٨٦	٣٥٣٤٧ -	١٤٨٥٤	٦٤٧٨٣	٤٩٩٢٩ -
المملكة المتحدة	٤٢٢٠٩	٢٥٩٢٤٥	٢١٧٠٣٦ -	٢٥٥٩٧	٢٩٠٠٥٢	٢٦٤٤٥٥ -
أيرلندا الحرة	٦٩٨	٨٠٥٥٠	٧٩٨٥٢ -	١٨٢٠	٨٥٥٣٢	٨٣٧١٢ -
إيطاليا	٢٥٣٨٥٣	٦٠٥٦٦٩	٢٥١٨١٦ -	٥٤٩٠٢٨	٥٧١٥٥٦	٢٢٥٢٨ -
بلجيكا	٣٥٩٥١	١٠٩٢٥٤	٧٣٣٠٣ -	٢٦٤٤٠	٩٢٧٣١	٦٦٢٩١ -
جبل طارق		١٦١	١٦١ -	٥	٥٢٣	٥١٨ -
جمهورية ألمانيا الاتحادية	٦٦٣٢٢	٦٨٦٩٣١	٦٢٠٦٠٩ -	٦١٩٧٠	٧٤٨٠٩٨	٦٨٦١٢٨ -
سويسرا	٣٦٤٩٢	١١٤٨٣٨	٧٨٣٤٦ -	٢٧٤٠٩	١٠٧٨٩٨	٨٠٤٨٩ -
فرنسا	١٧٩٩١٠	٥٤٤٨٦٦	٣٦٤٩٥٦ -	٢٥١٨٦١	٥٢٠٩٩٣	٢٦٩١٣٢ -
مملكة	٢٦	٤٢	١٦ -	١٨٤	٩٤	٩٠ +
هولندا	٩٤٧٥٦	٢٥١١٠٨	١٥٦٣٥٢ -	١١١٧٧٦	٢٣١٤٠٠	١١٩٦٢٤ -
بلاد أخرى في أوروبا الغربية	٢١٢٨٧	٢٩٢٤٢	٧٩٥٥ -	١٢٠٧٩	٣٢٢٠٤	٨٣١٥٣ -
الجملة	٩٢٥١١٣	٣١٩١٢٥٢	٢٢٦٦١٣٩ -	١١٦٨١٤٦	٣٢٠٩٧٧٣	٢٠٤١٦٢٧ -
جملة دول أوروبا	١٣٥٠٢٢٨	٤٣١٢٩٧٣	٢٩٦٢٧٤٥ -	١٧٨٠٢٦٧	٤٣٩٢٢٥٣	٢٦١١٩٨٦ -

(القيمة بالآلاف الجنيهات)
تابع / التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية

البلاد	١٩٨٤/٨٣		١٩٨٥/٨٤		الميزان التجاري (±)	الواردات	الميزان التجاري (±)	الصادرات (X)
	الواردات	الصادرات (X)	الواردات	الصادرات (X)				
دول آسيا (١) :	١٧٦١	٤٤١٠	-	٢٦٤٩	١٧١	٢٧٦٢٨	-	٢٧٤٥٧
الملايو	-	١٢٥	-	١٢٥	٣٤٨	٥٣	+	٢٩٥
أفغانستان	٣٦٠٤٨	٣٦٧٧٠	-	٧٢٢	١٠٢١٢	٤٠٢٨٩	-	٣٠٠٧٧
جمهورية الصين الشعبية	١٠٢٦	٦٦٢١٦	-	٦٥١٩٠	٦١٢	٥٢٧٢٦	-	٥٢١١٤
تايلوان	٤٨	١٣٦٤	-	١٣١٦	٥٨	٨٢٣٧	-	٨١٧٩
الفلبين	١١٢٤٥	٥٢٢٤٨	-	٤١٠٠٣	٣٢٣	٧٤٠٢٧	-	٧٣٧٠٤
الهند	٧٧٤٥٠	٣٨٢٢٣٥	-	٣٠٤٧٨٥	٦٣٧٤٨	٤٨٤٥٢٩	-	٤٢٠٧٨١
اليابان	١٢٩١	٧٤٨٦	-	٦١٩٥	٧٢٤	١١١٢٥	-	١٠٤٠١
أندونيسيا	٢٢٦٠٣٦	٣٢٧١٨	+	١٩٢٣١٨	٣٦٤٠٣٩	٢٦٠٦٠	+	٣٣٧٩٧٩
اسرائيل	٢٣٥٧	١٠٦٥	+	١٢٩٢	٩٠١	٢٠٩٨	-	١١٩٧
باكستان	٨٢	٥٦	+	٢٦	٣١٣١	١٨	+	٣١١٣
بورما	١٣٦٦	٣٤٩١٥	-	٣٣٥٤٩	٥٨٣	٢٩٠٧٣	-	٢٨٤٩٠
سرى لانكا (سيلان)	٣٠٦	٩٩٩٥	-	٩٦٨٩	٥٠٨	٨٦٦٥	-	٨١٥٧
تايلاند (سيام)	٣٩٩٣٣	٥٠٧٩٥	-	١٠٨٦٢	٦٦٩٣٨	٣١٤٨٣	+	٣٥٤٥٥
كوريا الجنوبية	٧٢٩٥	١٢٩	+	٧١٦٦	٤٢٦	٣٢٢٠	-	٢٧٩٤
كوريا الشمالية	٢٩٣	٢٥٦٨١	-	٢٥٣٨٨	٩٧٥	١٩١٩٤	-	١٨٢١٩
هونغ كونغ	٢٢٠٠٤	٣٨٦٩٤	-	١٦٦٩٠	١٢٩٤	٢٨٥٩٧	-	٢٧٣٠٣
سنغافورة	٦٢٠١	٤٧١٥	+	١٥٨٦	٨٦٥٧	١٤٣٥٨	-	٥٧٠١
بلاد أخرى في آسيا								
جملة دول آسيا	٤٣٤٧٤٢	٧٤٩٦١٧	-	٣١٤٨٧٥	٥٢٣٦٤٨	٨٦١٣٨٠	-	٣٣٧٧٣٢

المصدر : الجهاز المركزي للتعبة والإحصاء (X) الصادرات تشمل المعاد تصديره (١) لاتشمل الدول العربية

تابع / التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية
(القيمة بالآلاف الجنيهات)

البلاد	١٩٨٤/٨٣		١٩٨٥/٨٤	
	الصادرات (X)	الواردات	الميزان التجاري (±)	الصادرات (X)
دول افريقيا (١) :				
أثيوبيا	٧٦	٣٤٧	٢٧١ -	٣٩٠
أوغندا	٢٥	١٨٨	١٦٣ -	١٧٥
الكاميرون	-	-	-	٣٢
زائيرى	١٢٣	٤١٦٣	٤٠٤٠ -	٢٩٢
تانزانيا	-	١٧٧٦	١٧٧٦ -	٧
الكنغو (برازافيل)	١٣	-	١٣ +	-
السنغال	١	١٤٨	١٤٧ -	١
غانا	٢٧	٩١٠	٨٨٣ -	٥٩
غينيا	٣	-	٣ +	١٤
ليبيريا	٣	٢٣٦١	٢٣٥٨ -	-
موزمبيق	-	٣١١	٣١١ -	١٠٤
كينيا	١	٥٩٥٣	٥١٥٢ -	١٩٨
مالاوى (نياسلاند)	-	٧١٨١	٧١٨١ -	-
نيجيريا	٤٨٤	١٦٨	٣١٦ +	٩٦
بلاد أخرى في أفريقيا	١٤٥٣	٥١٢٠	٣٦٦٧ -	١٢٨
جملة دول افريقيا	٢٢٠٩	٢٨٦٢٦	٢٦٤١٧ -	١٤٩٦
			٣٤٧٨٩ -	٣٦٢٨٥

(X) الصادرات تشمل المواد تصديره () لا تشمل الدول العربية المصدر : الجهاز المركزى للتنمية والاقتصاد

تابع / التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية

(القيمة بالآلاف الجنيهات)

البلاد	١٩٨٤/٨٣			١٩٨٥/٨٤		
	المصادر (x)	الواردات	الميزان التجاري (±)	المصادر (x)	الواردات	الميزان التجاري (±)
<p>دول أمريكا الشمالية :</p> <p>الولايات المتحدة الأمريكية</p> <p>المكسيك</p> <p>كندا</p> <p>بلاد أخرى في أمريكا الشمالية</p>	١٥٣٣٣٩	١٠٠٩٢٨٩	٨٥٥٩٥٠ -	٨٨٢١٦	٨٩٩٢٤٢	٨١١٠٢٦ -
	٥	١٢٧٠	١٢٦٥ -	-	٢١٦٥	٢١٦٥ -
	١٢٧٠	٥١٨٦٤	٥٠٥٩٤ -	١٧٦١	٩٠١٩٩	٨٨٤٣٨ -
	-	-	-	-	٥	٥ -
جملة دول أمريكا الشمالية	١٥٤٦١٤	١٠٦٢٤٢٣	٩٠٧٨٠٩ -	٨٩٩٧٧	٩٩١٦١١	٩٠١٦٣٤ -
<p>دول أمريكا الوسطى :</p> <p>بنما</p> <p>كوبا</p> <p>بلاد أخرى في أمريكا الوسطى</p>	-	٤١١	٤١١ -	-	٥	٥ -
	-	٢٣٠٩٥	٢٣٠٩٥ -	-	١٣٨٤٠	١٣٨٤٠ -
	-	٣٢٤٩	٣٢٤٩ -	٨٤٦٦	١٧٦٢	٦٧٠٤ +
	-	٢٦٧٥٥	٢٦٧٥٥ -	٨٤٦٦	١٥٦٠٧	٧١٤١ -
جملة دول أمريكا الوسطى	-	٢٦٧٥٥	٢٦٧٥٥ -	٨٤٦٦	١٥٦٠٧	٧١٤١ -

المصدر : الجهاز المركزى للتنمية العامة والاحصاء

المصادر تشمل المواد تصديره

تابع / التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية

(القيمة بالآلاف الجنيهات)

البلاد	١٩٨٤/٨٣			١٩٨٥/٨٤		
	الصادرات (X)	الواردات	الميزان التجاري (±)	الصادرات (X)	الواردات	الميزان التجاري (±)
دول أمريكا الجنوبية : الأرجنتين أوروغواي البرازيل بيسرو شيلي فنزويلا كولومبيا بلاد أخرى في أمريكا الجنوبية	-	٢٣١٠٦	- ٢٣١٠٦	-	١٤٢٨٤	- ١٤٢٨٤
	٢٠	٨١٦٣	- ٨١٤٣	٢٠	١١٧٩٢	- ١١٧٧٢
	٧	٨٤٧٣٦	- ٨٤٧٢٩	٤	١٠١٦٤٢	- ١٠١٦٣٨
	-	٥٤٩	- ٥٤٩	-	٢٨	- ٢٨
	-	٧٦١١	- ٧٦١١	-	٦٢٦٩	- ٦٢٦٩
	-	٢٧٠٩	- ٢٧٠٩	٢١	-	٢١+
	-	-	-	-	٩	٩-
	-	١٢٣٥	- ١٢٣٥	٩	٢	٧+
	٢٧	١٢٨١٠٩	- ١٢٨٠٨٢	٥٤	١٢٤٠٢٦	- ١٢٣٩٧٢

تابع / التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية

(القيمة بالآلاف الجنيهات)

البلد	١٩٨٤/٨٣			١٩٨٥/٨٤		
	الصادرات (X)	الواردات	الميزان التجاري (±)	الصادرات (X)	الواردات	الميزان التجاري (±)
دول الاقباوسية : استراليا نيوزيلندا بلاد أخرى في الاقباوسية	٣٣	١٤٣٥٨٨ ٥٣٣٢ ٢٨٧	١٤٣٥٥٥ - ٥٣٣٢ - ٢٨٧ -	٨٤	٢٠٨٢٩٤ ٣٠٩١ ١٩٨	٢٠٨٢١٠ - ٣٠٩١ - ١٩٨ -
جملة دول الاقباوسية	٣٣	١٤٩٢٠٧	١٤٩١٧٤ -	٨٤	٢١١٥٨٣	٢١١٤٩٩ -
مصادر أخرى : أ (سفن وطائرات أجنبية ب (سلع صحية الركاب ج (المناطق الحرة د (مصادر لم تذكر	١٤٠٢٣٨ - ١٠٨٥ -	٦٣٨ ٢٢٩٤٨ ٣١٩٧٨ ٥٦٩٧	١٣٩٦٠٠ + ٢٢٩٤٨ - ٣١٨٢٩٣ - ٥٦٩٧ -	١٥٠٦٨٠ - ٢٦٦ ٢٤٢	٢٩١ ٣٦٨٦٩ ٢١٤٤٥٤ ٥١١٥٢	١٥٠٣٨٩ + ٣٦٨٦٩ - ٢١٤٤١٨٨ - ٥٠٩١٠ -
جملة المصادر الأخرى	١٤١٣٣٣	٣٤٨٦٦١	٢٠٧٣٣٨ -	١٥١١٨٨	٣٠٢٧٦٦	٤٥٤٢٧٥٩ -
الجملة العمومية	٢١٨٩٩٧٢	٧١٥٤٠٤٧	٤٩٦٤٠٧٥ -	٢٦٩١٩٠٧	٧٢٣٤٦٦٦	٤٥٤٢٧٥٩ -

(X) الصادرات تشمل المواد تصديره
المصدر : الجهاز المركزي للتنمية العامة والاحصاء

(القيمة بالمليون جنيه)

جدول (١٢) : ميزان المدفوعات

السنة المالية	١٩٨٤/٨٣	١٩٨٥/٨٤	%	قيمة	%	١٩٨٦/٨٥	١٩٨٦/٨٥	التغير (-)
البيان	قيمة	قيمة	%	قيمة	%	قيمة	%	
أولا : المعاملات التجارية المتحصلات اللاحة رسوم المرور في قناة السويس فوائد وأرباح وإيرادات أخرى السياحة ومتحصلات أخرى	٢,٨٥٩,٨ ٤٢٧,٨ ٦٨١,٨ ٣,٧٠٨,٣ ١,٠٧٠,٩	٢,٨٣٧,٨ ٤٦١,٨ ٦٢٧,٧ ٣,٣٤٩,٩ ١,١٥٥,٩	٣٣,٧ ٥,٥ ٧,٤ ٣٩,٧ ١٣,٧	٢,٥٨٣,٣ ٤٣٩,٣ ٧١٩,٨ ٢,٩٤٧,٠ ١,٠٦١,٨	٣٣,٣ ٥,٧ ٩,٣ ٣٨,٠ ١٣,٧	(١٥٤,٥) (٢٢,٥) ٩٢,١ (٤٠٢,٩) (٩٤,١)		
المجموع	٨,٧٤٨,٦	٨,٤٣٣,١	١٠٠,٠	٧,٧٥١,٢	١٠٠,٠	(٦٨١,٩)		
المدفوعات	٧,٣٤٨,٨ ٩٧,٥ ١٤٣,٩ ٨٣٩,٩ ٢١٦,٣ ١٩٥,٣ ١,٠٠٧,٣	٧,٤٩٥,٩ ١٠٥,٦ ١٣١,٥ ٧١٥,٧ ٢٠٩,٥ ٢٢٣,٩ ١,٠٠٨,٠	٧٥,٨ ١,١ ١,٣ ٧,٢ ٢,١ ٢,٣ ١٠,٢	٦,٨٤٥,١ ١١٣,٠ ١٨٠,٩ ٩٤٥,٨ ١٤٨,٠ ٢٠٦,٥ ١,٢٣٩,٢	٧٠,٧ ١,٢ ١,٩ ٩,٨ ١,٥ ٢,١ ١٢,٨	(٦٥٠,٨) ٧,٤ ٤٩,٤ ٢٣٠,١ (٦١,٥) (١٧,٤) ٢٣١,٢		
المجموع	٩,٨٤٩,٠	٩,٨٩٠,١	١٠٠,٠	٩,٦٧٨,٥	١٠٠,٠	(٢١١,٦)		
رصيد المعاملات التجارية	(١,١٠٠,٤)	(١,٤٥٧,٠)		(١,٩٢٧,٣)		(٤٧٠,٣)		
أانيا . التحويلات	٢,٦	١٥٥,٥		٣٥٥,٢		١٩٩,٧		
رصيد المعاملات التجارية والتحويلات	(١,٠٩٧,٨)	١,٣٠١,٥		(١,٥٧٢,١)		(٢٧٠,٦)		

على أساس أسعار الصرف الممننة من البنك المركزي اعتبارا من أول أغسطس ١٩٨١ .
تصدر : البنك المركزي المصري .

جدول رقم (١٣)
الميزان التجارى وميزان المدفوعات لمصر
خلال الفترة من ١٩٧٨/١٩٨٥

(مليون جنيه)

السنة	عجز الميزان التجارى	عجز ميزان المدفوعات
١٩٧٨	١٩٥٢,٤	٣٦٣,٤
١٩٧٩	١٣٦٨,٤	١٦١,٨
١٩٨٠	١٢٦٩,٨	١٠٨٧,٧
١٩٨١	٣٩٢٤,٥	١٨٣١,٠
١٩٨٢	٤١٧٠,٤	٧٥٤,٠
١٩٨٣	٤٩٤٢,٤	١٠٩٧,٨
١٩٨٤	٥٣٣٨,٢	١٣٠٥,١
١٩٨٥	٤٣٧٣,٢	١٥٧٢,١

المصدر : الجهاز المركزى للتعبئة العامة والاحصاء .

الباب الرابع

تنظيم التجارة الخارجية على المستوى القومي

تنظيم التجارة الخارجية على المستوى القومى

تمهيد :

ينظم التجارة الخارجية على المستوى القومى مجموعة الأجهزة العاملة فى مجال التجارة الخارجية .

وبعض هذه الأجهزة أجهزة حكومية ، والبعض الآخر أجهزة مملوكة للأفراد ويتوقف ذلك على النظام الاقتصادى والسياسى للدولة ، وبعض هذه الأجهزة تمارس عملها فى مجال التخطيط والاشراف العام ، ويأتى على قمة هذا النوع وزارات التجارة الخارجية فى كل البلاد ، وبعض هذه الأجهزة يقوم بأعمال الترويج وتنمية الصادرات والرقابة على جودتها ، والبعض الآخر يمارس الأعمال التنفيذية أى أعمال التصدير وأعمال الاستيراد الفعلى ، والبعض الآخر يقوم بالجانب المالى فى نشاط التجارة فى كثير من البلاد حيث توجد بنوك متخصصة لتمويل نشاط التجارة الخارجية .

ويهدف هذا الباب الى بيان بعض تنظيمات التجارة الخارجية فى بعض البلاد الرأسمالية والاشتراكية والبلاد النامية ، وكذلك نظم التجارة الخارجية فى مصر .

اولا : تنظيم التجارة الخارجية فى البلاد الراسمالية :

الولايات المتحدة الامريكية (١) :

تقوم فلسفة النشاط الاقتصادى على مبدأ الحرية ، بمعنى أن الحكومة لا تتدخل فى النشاط الاقتصادى الا بقدر ضئيل للغاية ، وعلى ذلك فان منشآت القطاع الخاص هى التى تزاوّل نشاط التجارة الخارجية بصفة عامة .

وتقوم الحكومة بممارسة بعض عمليات التصدير والاستيراد بطريقة غير مباشرة عن طريق وكالات متخصصة ، ومع ذلك فان نسبة ما تقوم به الحكومة من نشاط تعتبر نسبة ضئيلة من الحجم الكلى للتجارة الخارجية .

ويتركز نشاط الحكومة في عدد من المجالات وهي :

- ١ - بيع فائض الحاصلات الزراعية خارج الولايات المتحدة .
 - ٢ - شراء بعض المواد الأولية والسلع الاستراتيجية التي تتعلق باعتبارات الأمن القومي مثل المطاط والقصدير .
 - ٣ - شراء وبيع بعض المواد والسلع من وإلى الدول الأجنبية وفقا لبرامج المعونة الاقتصادية والعسكرية التي تقدمها الحكومة الأمريكية إلى بعض الدول .
- ولا توجد قيود على مزاولة نشاط التجارة الخارجية ، فلكل المنشآت الانتاجية أو التجارة الحق في مزاولة التصدير والاستيراد .
- وتشرف وزارة التجارة على النشاط الاقتصادي ، ومنه نشاط التجارة الخارجية ويوجد بهذه الوزارة ادارة للتجارة الخارجية وتكون من عدة مكاتب وهي :

- ١ - مكتب السياسة المالية والتجارية .
 - ٢ - مكتب اقتصاديات المناطق الاقليمية .
 - ٣ - مكتب الرقابة على الصادرات .
 - ٤ - مكتب الاستثمارات الدولية .
 - ٥ - مكتب تنمية التجارة الدولية .
- كذلك قامت الحكومة الأمريكية بإنشاء بنك التصدير والاستيراد الأمريكي لتمويل عمليات التجارة الخارجية .
- ويقع العبء الأكبر لعمليات التجارة الخارجية على القطاع الخاص، وهناك أكثر من هيئة خاصة تعمل في مجال التجارة الخارجية بهدف تنميتها وتسهيل التبادل مع الدول الأجنبية منها على سبيل المثال :

- ١ - المجلس القومي للتجارة الخارجية .

National foreign trade council.

- ٢ - المجلس القومي للمستوردين الأمريكيين .

National council of american importers.

٣ - الغرفة التجارية للولايات المتحدة •

Chamber of commerce of the United States.

٤ - الغرفة الدولية للتجارة •

International Chamber of commerce (I.C.C.).

٥ - مؤسسات الائتمان مثل : دان أند برادستريت •

Dun & Bradstreet.

٦ - الجمعية الدولية للإعلان •

International Advertising Association.

أما تنفيذ عمليات التجارة الخارجية استيراداً أو تصديراً فتقوم بها المؤسسات الاتجاجية أو المؤسسات التجارية المتخصصة في الاستيراد أو التصدير •

وتنقسم طرق التصدير في الولايات المتحدة الى نوعين :

(١) طرق مباشرة • أى بواسطة المنتجين أنفسهم •

(٢) طرق غير مباشرة • أى عن طريق الوسطاء •

وتقوم الشركات الاتجاجية بالبيع المباشر الى تجار الجملة أو التجزئة ومستهلكى السلعة في البلاد الاجنبية ، ويتم ذلك بواسطة رجال البيع الذين يسافرون من المركز الرئيسى الى الاسواق الاجنبية من وقت لآخر ، وقد يقيم رجال البيع اقامة دائمة في الاسواق الاجنبية حتى يكونوا على صلة قريبة بالسوق والعملاء ويتابعون تنفيذ الصفقات التى يعقدونها معهم ، وقد يتم الاتصال بالعملاء الأجانب عن طريق المراسلات والبرقيات والتليفون والتلكس دون حاجة الى سفر رجال البيع الى الأسواق الأجنبية خاصة اذا كانت هنالك صلات قوية سابقة بين المصدر والمستورد •

كذلك قد يقوم رجال البيع العاملين في الفروع الاجنبية بعملية الاتصال مع العملاء مباشرة وبالإضافة الى ما تقدم فقد يتم البيع عن طريق الاتصال مع مندوبى الشراء Resident Buyers التابعين للمستوردين والذين يحضرون من وقت لآخر للبلد المصدر أو الذين يقيمون بصفة دائمة •

ويتم التصدير غير المباشر عن طريق عدد من الوسطاء المقيمين في بلد المصدر وهم :

١ - متاجر التصدير : المؤسسات التجارية المتخصصة في أعمال التصدير وتقوم بشراء البضاعة من المنتج والقيام بتسويقها في الخارج ، ويتحمل كل مخاطر التجارة ربحاً أو خسارة ، ويطلق على هذه المؤسسات Export Merchant وكثيراً ما تزاوّل هذه المتاجر نشاط الاستيراد بجانب النشاط التصديري .

٢ - بيوت التصدير : Export Houses / Trading Firms وهي مثل متاجر التصدير ، والفرق بينهما أن بيوت التصدير لها فروع في عدد من المراكز التجارية الأجنبية ، وعادة تميل هذه البيوت الى التخصص في مجموعة سلعية معينة ، كما تتميز هذه البيوت بمركز مالي قوى يمكنها من السداد النقدي الفوري ، وقد تكون لهذه البيوت في بعض الحالات خطوط ملاحية وخطوط طيران خاصة لخدمة مصالحها ، ومن الامثلة على هذا النوع من الوسطاء شركة Mitsui باليابان حيث يلعب هذا النوع دوراً هاماً في التجارة الخارجية .

٣ - سماسرة التصدير : Export Brokers والسماسر حلقة اتصال بين المصدر والمستورد ، ويعمل سماسرة التصدير عادة في السلع التي لها أسواق منظمة مثل القمح والقطن والسكر والبن ويتقاضى السماسرة عمولة عبارة عن نسبة مئوية من الطرف الذي يشله أى المصدر أو المستورد .

٤ - بيوت التصدير بالعمولة : Export Commission Houses وهم الممثلون الدائمون للمستوردين في البلد المصدر ، وهم يتلقون أوامرهم من المستوردين وينقلونها الى المنتجين .

٥ - وكلاء التصدير للمنتجين : Manufacturers export agencies ويقوم هؤلاء الوكلاء بالتعاقد مع المنتجين لتوزيع سلعهم في الاسواق الاجنبية وهم يتقاضون عادة عمولة لقاء عملهم ، وعندما يتلقى المنتج طلبية من الوكيل بشحن البضاعة على أساس أسلوب بضاعة الامانة لدى الوكيل .

وهناك عدد آخر من الوسطاء يقيمون في البلد المستورد وفي مقدمتهم :

٦ - بيوت الاستيراد : وهي تعمل على نمط بيوت التصدير وقد تجمع بين النشاطين .

٧ - السماسرة : الذين يعملون في البورصات المنظمة مثل سماسرة القطن في بورصة ليفربول وبورصات الحبوب في أوروبا وبورصة المعادن في لندن ، ويتقاضى السماسرة عمولة نظير عملهم ، وفي كثير من الأحيان يرتبط السماسر بنظام المزادات Auctions الذي يسود بصفة خاصة في التجارة الدولية للمواد الأولية مثل مزادات الشاي في كلكتا وكولمبو حيث أماكن الانتاج ، ولندن حيث مكان التسويق ، ومثل مزادات المطاط في سنغافورة وكولمبو ومثل مزادات الصوف في سيدني وليفربول ولندن .

٨ - الوكلاء : Agents

وهم يحصلون على الطلبات ويرسلونها الى المصدر الذي يمثلونه ، ويقوم المصدر بشحن البضاعة الى المستورد مباشرة وكذلك يتم السداد ويحصل الممثل على عمولة مقابل عمله .

٩ - الموزعون : Distributers

وهم يقومون بتوزيع السلع في الاسواق الاجنبية في مناطق محددة وهم يقومون بشراء وتخزين السلع كما يتولون أعمال الصيانة وتوفير قطع الغيار للسلع التي يقومون بتوزيعها وكذلك يقومون بالاعلان عن السلع ، وينقسم الوكيل والموزع على أساس حقوق البيع الى عدة أنواع :

(أ) الوكيل أو الموزع الوحيد Exclusive .

(ب) الوكيل أو الموزع العام General وفي هذه الحالة يجوز للمصدر تعيين وكلاء أو موزعين آخرين في منطقة التوزيع .

وتستخدم هذه الطريقة عندما تكون احتمالات السوق متوسطة ، وكذلك تستخدم في حالة السلع الميكانيكية مثل السيارات التي تحتاج الى ترتيبات خاصة مثل اعداد معارض ومخازن لقطع الغيار وورش للصيانة ، كذلك تستخدم هذه الطريقة اذا كان البيع يتم للحكومات الاجنبية ، وفي هذه الحالة قد يكون من الافضل استخدام هذا النظام للاستفادة بعلاقات الوكيل أو الموزع ، كذلك يصلح هذا الاسلوب اذا كان نظام انشاء

الفروع أو شركات التسويق التابعة في الاسواق الاجنبية يعتبر شكلا غير مقبول في هذه البلاد يثير حساسيات كثيرة .

طرق الاستيراد :

قد يقوم المنتج باستيراد ما يلزمه بنفسه مباشرة وذلك عن طريق مندوبو الشراء التابعين له أو الذين يسافرون من وقت لآخر للاسواق الاجنبية لعقد الصفقات أو يقيمون بصفة دائمة في هذه الاسواق ، ويتم الاتصال بالبريد أو البرق أو التليفون أو التلكس اذا كانت العلاقة وطيدة ، وقد ينشئ المنتج مكتبا للاستيراد في البلد المصدر يعمل به عدد من مندوبى الشراء .

وقد يقوم المستورد بالاستيراد عن طريق الوسطاء المتخصصين في أعمال الاستيراد والذين يقيمون في البلد المستورد وهم :

١ - مندوبو البيع الاجانب .

٢ - الوكلاء والموزعون .

٣ - الفروع التابعة للمصدرين والموجودة في البلد المستورد .

٤ - بيوت الاستيراد بالعمولة Import commission houses

وتعتبر هذه البيوت بمثابة ممثلين للمستوردين في نفس البلد وهم يقومون بتسهيل عمليات الاستيراد من الخارج للشركات الوطنية ، وفي بعض الاحيان يرسل لهم المصدرون الاجانب البضائع كبضاعة أمانة ، وكثيرا ما يكون لديهم نوافذ للعرض أو عينات ليطلع عليها العملاء ، وكما قلنا سابقا فكثيرا ما يزاول مكتب الاستيراد أعمال التصدير أيضا .

٥ - متاجر الاستيراد Import merchants

٦ - سماسرة الاستيراد .

٧ - بيوت الاستيراد في البلاد الاجنبية Import houses

٨ - السماسرة في البلاد الاجنبية وهؤلاء الوسطاء يؤدون نفس الاعمال التى يؤدها الوسطاء المماثلون في أعمال التصدير وبنفس الاسس .

ثانيا : تنظيم التجارة الخارجية بالبلاد الاشتراكية (١)

اجهزة التجارة الخارجية بالبلاد الاشتراكية :

تبين الدراسة التي قام بها مركز التجارة الدولية التابع لمنظمة الجات ومؤتمر الامم المتحدة للتجارة والتنمية وعنوانها التصدير لبلاد أوربا الشرقية الاشتراكية والتي تشمل سبع دول هي :

- ١ - الاتحاد السوفيتي .
- ٢ - رومانيا .
- ٣ - المجر .
- ٤ - بولندا .
- ٥ - تشيكوسلوفاكيا .
- ٦ - ألمانيا الشرقية .
- ٧ - يوغسلافيا .

ان أجهزة التجارة الخارجية الرئيسية هي :

- ١ - وزارة التجارة الخارجية .
- ٢ - مؤسسات التجارة الخارجية F.T.O.
- ٣ - بنك التجارة الخارجية .
- ٤ - الغرفة التجارية .

وتقوم وزارة التجارة الخارجية بوضع سياسة التجارة الخارجية والاشراف على تنفيذها وعمل اتفاقيات التجارة مع البلاد الاجنبية ، كما في وضع الخطة الطويلة الاجل والخطة السنوية للتجارة الخارجية وكذلك تقوم الوزارة بصفة عامة بالاشراف على السياسة الجمركية بالاشتراك مع

International trade centre UNCTAD/GATT.

Exporting. to Countries of the Eastren, Europe, Geneva, 1971.

(م ٦ - التجارة الخارجية)

وزارة المالية . كما توجه نشاط الممثلين التجاريين في الخارج ، وفي بعض البلاد يتبع جهاز الرقابة على الجودة لاشراف هذه الوزارة . ومعظم وزارات التجارة الخارجية في بلاد أوروبا الشرقية الاشتراكية يتبعها مراكز بحوث التجارة الخارجية ، كذلك تشرف وزارة التجارة الخارجية على نشاط التجارة الخارجية الذي تقوم به بعض المؤسسات الانتاجية التي لها الحق في ممارسة هذا النشاط .

ويسير التنظيم الادارى لوزارات التجارة الخارجية في كل هذه البلاد على النمط العام لتنظيم وزارة التجارة الخارجية في الاتحاد السوفيتى حيث يوجد عادة ثلاث مجموعات من الادارات في الوزارة وهى :

١ - الادارات الخاصة بوضع السياسة Policy.

٢ - الادارات التنفيذية Operational

٣ - الادارات الوظيفية Functional

وهذه الادارات هى : ادارة التخطيط وادارة النقد الاجنبى والتمويل وادارة المعاهدات والاتفاقيات وادارة التحكم وادارة المحاسبة وادارة الأفراد .

أما الادارات التنفيذية فهى تنقسم الى ادارات خاصة بالاستيراد وادارات خاصة بالتصدير ، وفي بعض البلاد يوجد ادارة خاصة بالعلاقات التجارية مع البلاد الاشتراكية وادارة خاصة بالعلاقات التجارية مع البلاد غير الاشتراكية .

ولو وزارة التجارة الخارجية في البلاد الاشتراكية مكاتب تمثيل تجارى في عواصم البلاد الاجنبية أو في بعض الموانئ الاجنبية الهامة مثل بومباى والاسكندرية ويطلق على هذه المكاتب البعثات التجارية Trade Mission أو التمثيل التجارى Commercial Delegation وتقوم مؤسسات التجارة الخارجية بالجانب التنفيذى ويتفاوت عدد هذه المؤسسات من بلد لآخر ويبلغ عددهم ٣٨ مؤسسة في بولندا ويصل الى ٥٢ مؤسسة في الاتحاد السوفيتى .

وتعمل هذه المؤسسات على أسس تجارية بحتة .

وتخضع غالبية هذه المؤسسات لاشراف وزارة التجارة الخارجية والبعض يخضع لاشراف وزارات أخرى ، وابتداء من عام ١٩٧١ أصبحت مؤسسات التجارة الخارجية في بولندا تابعة لاشراف وزارة الصناعة .

ومن أمثلة مؤسسات التجارة التي تعمل في مجال الخدمات في بعض البلاد الاشتراكية مؤسسة للاعلان ومؤسسة للوكالات التجارية ومؤسسة لنقل البضائع ومؤسسة للتأمين ومؤسسة لدراسات السوق ومؤسسة للتفتيش على الجودة .

وبعض مؤسسات التجارة الخارجية تابعة للجمعيات التعاونية وتتخصص مؤسسات التجارة الخارجية في البلاد الاشتراكية في مجموعة سلعية معينة ، وبصفة عامة تتخصص هذه المؤسسات في مجموعة محدودة من المعدات الصناعية والمواد الخام أو في مجموعة كبيرة من السلع الاستهلاكية .

والتخصصات السلعية الأكثر شيوعا هي :

- ١ - المواد الغذائية .
- ٢ - الجلود الخام والمذبوغة .
- ٣ - المنسوجات الخام والغزل .
- ٤ - المنسوجات المجهزة والملابس .
- ٥ - الاخشاب ومنتجاتها والورق .
- ٦ - الكيماويات والادوية .
- ٧ - المعادن ومنتجاتها .
- ٨ - مواد البناء .
- ٩ - المنتجات الحرفية .
- ١٠ - الاحذية والمشروبات والدخان والشحومات .

وهناك مؤسسات متخصصة في البيع بالعملات الاجنبية فقط مثل مؤسسة توزك Tuzex في تشيكوسلوفاكيا ومؤسسة بالتونا Baltona في بولندا ولا يوجد هذا النوع في الاتحاد السوفيتي .

وتوجد غالبية مؤسسات التجارة الخارجية في العواصم ولبعض هذه المؤسسات ممثل دائم ملحق بالتمثيل التجاري الحكومي في الخارج حسب حجم نشاطها ، ويطلق عليه مهندس المبيعات Sales engineer

وتعمل الغرفة التجارية على تنمية نشاط التجارة الخارجية ورفع الكفاءة الانتاجية لهذا النشاط وهي بصفة عامة تقوم بالاعمال الآتية :

- ١ - تزويد المصدرين الاجانب بالمعلومات .
- ٢ - مساعدة رجال الاعمال الذين يزورون البلاد الاشتراكية .
- ٣ - تنمية نشاط التجارة الخارجية مع الدول غير الاشتراكية .
- ٤ - تقديم المشورة للمؤسسات الوطنية عن موضوعات التجارة الخارجية المختلفة .
- ٥ - التعاون مع هيئات معارض التجارة الدولية مثل هيئة معارض بودان Pozan في بولندا .
- ٦ - اصدار شهادة المنشأ .
- ٧ - تسجيل العلامات التجارية وبراءات الاختراع .
- ٨ - حسم المنازعات التجارية عن طريق التحكيم .
- ٩ - نشر المجلات والدوريات والكتيبات وغيرها .
- ١٠ - الاشراف على نشاط الاعلان .
- ١١ - تزويد المجلات والصحف الاقتصادية الاجنبية بالمعلومات .
- ١٢ - القيام ببعض بحوث السوق للمصدرين والمستوردين .

١ - تنظيم التجارة الخارجية في الاتحاد السوفيتي :

يتميز نشاط التجارة الخارجية في الاتحاد السوفيتي بأنه يقوم على أساس احتكار الدولة لهذا النشاط استيرادا وتصديرا سواء بالنسبة لكافة أنواع السلع وكافة الاسواق الدولية ، كذلك يخضع هذا النشاط لنظام التخطيط المركزي العام ، وتقوم اللجنة العليا للتخطيط Cosplan بالاشتراك مع وزارة التجارة الخارجية بوضع الخطة السنوية العامة للتجارة الخارجية كجزء من الخطة الاقتصادية العامة .

وتتولى اللجنة العليا للتخطيط اصدار القرارات النهائية بتحديد أصناف وكميات المواد والسلع التي يجب العمل على استيرادها أو التي يسمح بتصديرها .

وتقوم وزارة التجارة الخارجية بوضع الخطط التفصيلية بالتعاون مع مؤسسات التجارة الخارجية المتخصصة ، ويتم وضع هذه الخطط على أساسين :

الاول : خطة السلعة/الدولة ، ويتم فيها تحديد الاتجاه العام للتجارة الخارجية للاتحاد السوفيتي على أساس التكتلات الاقتصادية بالنسبة لكل من الصادرات والواردات .

الثاني : خطة الدولة / السلعية ويتم فيها تحديد أنواع وكميات السلع التي يسمح باستيرادها وتصديرها من وإلى كل دولة أجنبية على حدة .

وبالإضافة إلى ما تقدم يتميز تنظيم التجارة الخارجية في الاتحاد السوفيتي بتركيز جميع عمليات الاستيراد والتصدير في أيدي عدد معين من مؤسسات التجارة المتخصصة ، وعدم السماح للمنشآت الإنتاجية بممارسة عمليات التجارة الخارجية بنفسها .

ويشرف على نشاط التجارة الخارجية في الاتحاد السوفيتي كل من وزارة التجارة الخارجية ولجنة الدولة للعلاقات الأجنبية ، وهي تابعة لمجلس الوزراء مباشرة .

وزارة التجارة الخارجية في الاتحاد السوفيتي :

ويضم الهيكل التنظيمي لوزارة التجارة الخارجية نوعين من الادارات التنفيذية :

النوع الاول : ادارات مقسمة جغرافيا يشرف كل منها على المبادلات مع مجموعة من الدول وهي :

- ١ - مجموعة الدول الاشتراكية .
- ٢ - مجموعة دول أمريكا الشمالية .
- ٣ - مجموعة دول أمريكا الجنوبية .
- ٤ - مجموعة دول الشرق الاقصى والادنى .
- ٥ - مجموعة الدول الافريقية .
- ٦ - مجموعة دول أوروبا الغربية .

النوع الثاني : ادارات مقسمة على أساس طبيعة النشاط استيرادا وتصديرا ، ثم على أساس سلعي داخل كل من ادارات التصدير وادارات الاستيراد .

وعلى هذا الاساس هنالك ادارتان للتصدير :

- الاولى تختص بصادرات الآلات والسلع الرأسمالية .
 - والثانية تختص بصادرات السلع الاستهلاكية والخامات .
- وكذلك هنالك ادارتان للاستيراد ؛ الأولى خاصة بالآلات والسلع الرأسمالية ، والثانية خاصة بالسلع الاستهلاكية والخامات .

وبالإضافة الى ما تقدم هنالك الادارات الوظيفية وهي :

- ١ - ادارة التخطيط والمتابعة .
- ٢ - ادارة المعاهدات .
- ٣ - الإدارة القانونية .
- ٤ - ادارة المعارض والاسواق .
- ٥ - ادارة الغرف التجارية .

ويتبع الوزارة كذلك الأجهزة الآتية :

١ - جهاز دبلوماسى تجارى : يقوم بوظيفة التمثيل التجارى للاتحاد السوفيتى لدى الدول ؛ فضلا عن أنه يمثل المؤسسات التجارية الخارجية السوفيتية فى كل العمليات التجارية من استيراد وتصدير من حيث ابرام وتنفيذ العقود والتفاوض على الاسعار والمواصفات .

٢ - معهد البحوث الاقتصادية .

٣ - معهد التجارة الخارجية .

٤ - الجمارك .

وتبين الخريطة رقم (١) هيكل التنظيم الادارى لوزارة التجارة الخارجية بالاتحاد السوفيتى .

لجنة الدولة للعلاقات الاقتصادية مع الدول الاجنبية :

يقتصر اختصاص اللجنة على ابرام وتنفيذ اتفاقيات المعونة والتسهيلات الائتمانية التى تمنح الى الدول الاجنبية ، والاشراف على عمليات توريد الآلات والمصانع الكاملة والخبرة الفنية .

ويتكون الهيكل التنظيمى للجنة من عدة ادارات مقسمة على أساس جغرافى ، ويتبع اللجنة جهاز دبلوماسى فنى يطلق عليه الممثلون الاقتصاديون .

التمثيل التجارى :

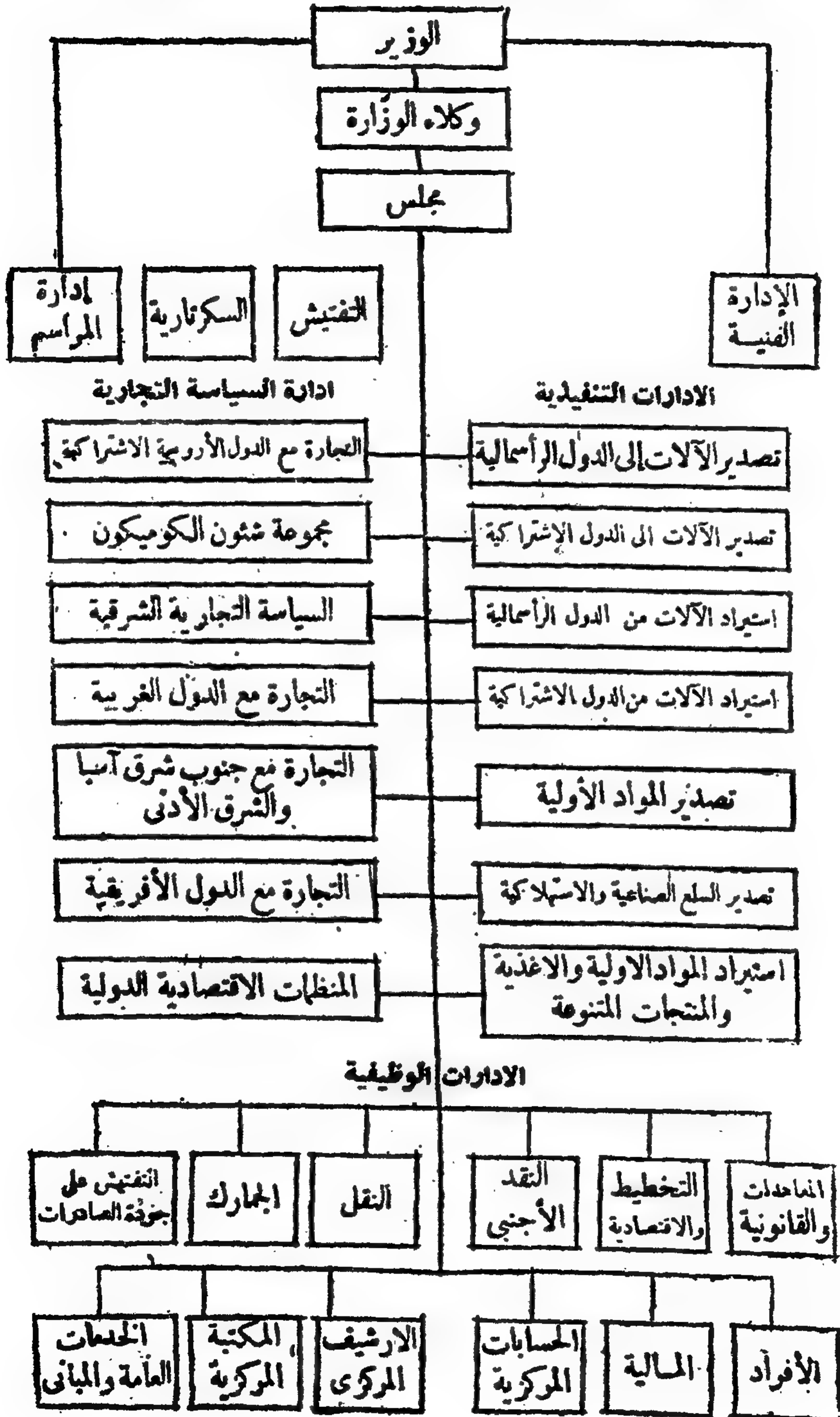
وللاتحاد السوفيتى مكاتب تمثيل تجارى فى الدول ، والتمثيل التجارى للاتحاد السوفيتى نوعان :

١ - الممثلون التجاريون Trade Representative

٢ - القناصل التجاريون .

وتتبع مكاتب التمثيل التجارى لوزير التجارة الخارجية وتوجد عادة فى العواصم والمدن الكبرى فى البلاد الاجنبية التى تربطها بالاتحاد السوفيتى اواصر تجارية قوية ، ومعظم الدول النامية تدخل تحت هذه القاعدة ، وقد بلغ عدد هذه المكاتب ٤٩ مكتبا فى عام ١٩٦٩ ، وهذه المكاتب مستقلة عن السفارات السوفيتية ولكنها تتمتع بحصانات دبلوماسية

الهيكل التنظيمي لوزارة التجارة الخارجية في الاتحاد السوفيتي



أما القناصل فهم موجودون في البلاد التي لا تربطها علاقات تجارية قوية مع الاتحاد السوفيتي ، ويتبع هؤلاء القناصل للسفارات السوفيتية ، وقد بلغ عددهم ٣٢ مكتباً عام ١٩٦٩ ، وعادة فإن القنصل هو الموظف الوحيد في هذه المكاتب ، وفي بعض الأحيان يكون هنالك مندوبون من مؤسسات التجارة الخارجية ، ومن الناحية الرسمية يعتبر القناصل ممثلين لوزارة التجارة الخارجية ، ولكن من الناحية العملية يمثلون مؤسسات التجارة .

مؤسسات التجارة :

وتبلغ عدد مؤسسات التجارة الخارجية ٥٢ مؤسسة ، منها :

عدد

- ١١ تعمل في التصدير فقط .
- ١١ تعمل في الاستيراد فقط .
- ٣٠ تعمل في التصدير والاستيراد .
- ٣ تعمل في مجال الخدمات .
- ٢ تعمل في مجال النقل .

ومن هذه المؤسسات ٤ مؤسسة تحت اشراف وزارة التجارة الخارجية و ٦ تحت اشراف لجنة العلاقات الاقتصادية مع البلاد الاجنبية والباقي تحت اشراف وزارات أخرى مثل وزارة النقل البحري ، وجميع مؤسسات التجارة الخارجية موجودة في موسكو عدا اثنتين .

كما يشترك الاتحاد المركزي للجمعيات التعاونية الاستهلاكية (ستروسيوز) في عمليات التصدير والاستيراد على أساس المقايضة مع الاتحادية التعاونية الاجنبية وتمثل الصفقات التي يبرمها الاتحاد حوالي ١٪ من حجم التجارة الخارجية .

هذا ويوجد بالاتحاد السوفيتي بنك للتجارة الخارجية .

٢ - تنظيم التجارة الخارجية في يوغسلافيا (١) :

النشاط الاقتصادي في يوغسلافيا يقوم على أساس أسلوب المركزية كما هو الحال في الاتحاد السوفيتي ، ولكن بعد عام ١٩٥٠ أدخلت يوغسلافيا الأسلوب اللامركزي في إدارة النشاط الاقتصادي .

وبالتالي كان تنظيم قطاع التجارة الخارجية في يوغسلافيا مشابها للتنظيم السوفيتي من حيث أنه كان يقصر الحق في ممارسة عمليات التصدير والاستيراد على مؤسسات التجارة الخارجية المتخصصة وحدها ، غير أنه ابتداء من عام ١٩٦٦ قامت الحكومة بإعادة تنظيم قطاع التجارة الخارجية ومن أهم سمات ذلك التنظيم السماح للمنشآت الإنتاجية التي تتوفر فيها شروط معينة بأن تقوم باستيراد ما تحتاج إليه وتصدير منتجاتها بطريقة مباشرة ، وأهم الشروط التي يجب أن تتوفر في المنشآت التي تقوم بالتصدير والاستيراد سواء كانت مؤسسات إنتاجية أم مؤسسات تجارية ما يلي :

١ - حد أدنى من الأصول .

٢ - توفير عدد كاف من الأفراد المؤهلين والمتخصصين .

٣ - الالتزام بتحقيق حصة تصديرية معينة .

ونتيجة لهذا الأسلوب أصبحت المنافسة مباحة بين المنشآت العاملة في مجال التجارة الخارجية وبين المؤسسات الإنتاجية .

وتبلغ عدد المنشآت المقيمة في سجل التجارة الخارجية في أبريل عام ١٩٦٩ عدد ١٠٠١ مؤسسة وذلك على النحو التالي :

٤٥٠ مؤسسة إنتاجية .

١١٢ مكاتب مشتركة .

٢٢٩ مؤسسة تجارية خارجية .

٤٨ وكالة تجارية .

٦ إعادة تصدير .

٦١ نقل دولي .

- عدد
- ٨ تأمين دولي •
 - ٤ وكالات نقل •
 - ٢٠ سياحة •
 - ٤ الرقابة على السلع •
 - ٦ معارض دولية •
 - ٢٩ تجارة الحدود •
 - ٣ أعمال موانئ •
 - ٢١ معاهد •

وكان حجم عمليات التجارة الخارجية التي قامت بها المؤسسات المختلفة خلال الاعوام ١٩٦٦ - ١٩٦٨ على النحو التالي :

(مليون دولار)

المؤسسة	التصدير			الاستيراد		
	١٩٦٦	١٩٦٧	١٩٦٨	١٩٦٦	١٩٦٧	١٩٦٨
المؤسسات الإنتاجية						
والمكاتب المشتركة ...	٤١٣٢	٥٧٠٠	٥٧٩٨	٢٧٨٧	٤٧٧٢	٥٣١٧
المؤسسات التجارية ...	٨٠٣٢	٩١٦٠	٨٩٣٦	١٢٤٢٤	١٣٨٠٩	١٣٧٨٣
المؤسسات الأخرى ...	٣٠٨٧	٧٨٠	٩٧٢	٤٤٨٢	٢٦٩٨	٣٣٦٣

٢ - تنظيم التجارة الخارجية في ألمانيا الديمقراطية :

يقرب تنظيم التجارة الخارجية بألمانيا لدرجة كبيرة من النظم السائدة في الاتحاد السوفيتي كما يأخذ ببعض سمات النظام اليوغسلافي ، ويسيطر القطاع العام على نشاط التجارة الخارجية بالكامل . وليس للقطاع الخاص الذي يمثل حوالي ٦٪ من حجم النشاط الاقتصادي حق التعامل مع الاسواق الخارجية . وبجانب لجنة التخطيط العليا التي تتولى وضع الخطة العامة للتجارة الخارجية تتولى وزارة التجارة الخارجية والداخلية الاشراف على تنفيذ الخطة الموضوعية ، ويرأس الوزارة وزير له نائب أول ويعاونه سبعة نواب وزير •

وتنقسم الوزارة الى جهازين رئيسيين ، الاول يتولى الاشراف على التجارة الخارجية مع الدول كما يشرف على شئون النقل ، والثاني يتولى الاشراف على مؤسسات التجارة الخارجية ويتولى شئون هذا الجهاز ثلاثة نواب وزير :

١ - نائب وزير لشئون التجارة مع الدول الاشتراكية حيث بلغ حجم تجارة ألمانيا الشرقية مع هذه الدول ٧٥٪ من تجارتها الخارجية .

٢ - نائب وزير لشئون السياسة التجارية مع الدول الأخرى :

ويشرف على ثلاث ادارات وهي :

١ - ادارة ألمانيا الغربية وبرلين الغربية .

٢ - ادارة الدول النامية .

٣ - ادارة الدول الرأسمالية .

ويعاونه في سياسته جهاز التمثيل التجارى والغرفة التجارية الخارجية

٣ - نائب وزير لشئون النقل والتنظيم :

ويختص بتنظيم وتنسيق عمليات نقل السلع المصدرة والمستوردة وذلك بالاشتراك مع وزير المواصلات ، وتتبعه مؤسسة النقل البحرى .

أما جهاز الاشراف على مؤسسات التجارة الخارجية فيتكون من ٤ نواب وزير يتولى كل منهم الاشراف على تنفيذ خطة التجارة الخارجية ، ويتبع كل منهم عدد من مؤسسات التجارة الخارجية ، ويتولى تنفيذ التجارة الخارجية استيرادا وتصديرا ٢٥ مؤسسة من مؤسسات التجارة الخارجية . هذا ويوجد فى ألمانيا الشرقية أجهزة أخرى تشترك فى نشاط التجارة الخارجية وهي :

١ - بنك التجارة الخارجية .

٢ - غرفة التجارة الخارجية .

٣ - هيئة خاصة للتحكيم وتتولى الفصل فى المنازعات التى تقع بين مؤسسات التجارة الخارجية وعملائها فى الخارج .

٤ - هيئة خاصة بالتفتيش تقوم بالتفتيش على السلع المصدرة والمستوردة .

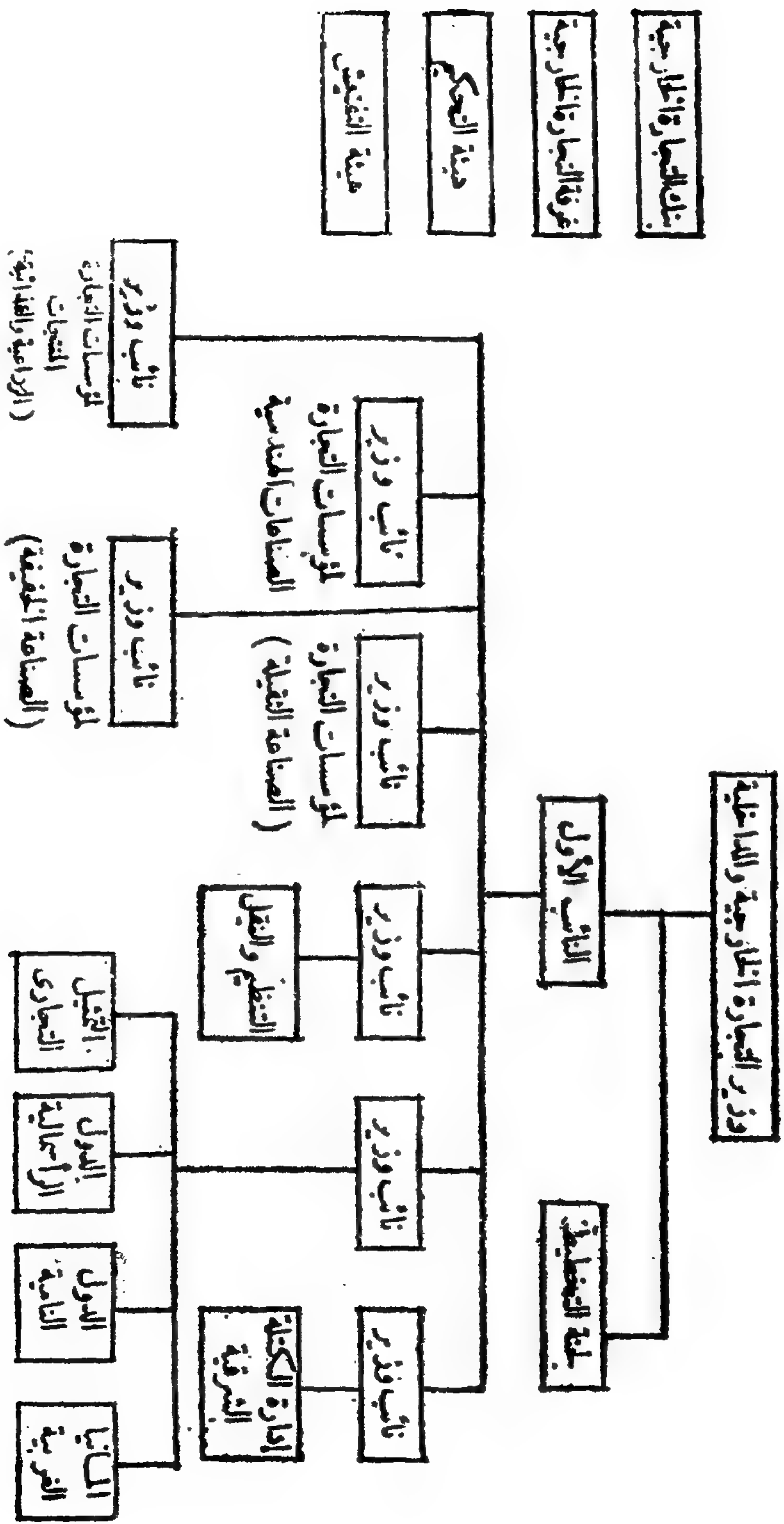
وتبين الخريطة رقم (٢) هيكل تنظيم التجارة الخارجية في ألمانيا الشرقية .

هذا ويلاحظ أن المقصود بكلمة الداخلية التي تضاف الى اسم وزارة التجارة الخارجية نشاط التجارة الخارجية بين ألمانيا الشرقية وألمانيا الغربية .

هذا وقد صرح لعدد من المؤسسات الصناعية ابتداء من عام ١٩٦٥ بتصدير منتجاتها واستيراد ما تحتاج اليه مباشرة ولكن تحت اشراف وزارة التجارة الخارجية .

وتحتل مؤسسات التجارة الخارجية مركزا هاما في نشاط التجارة الخارجية حيث بلغت قيمة الصادرات التي قامت بها عام ١٩٦٨ حوالي ٥٧٪ من جملة الصادرات ، وتتميز هذه المؤسسات بأنها تعمل على أساس التخصص السلمي في مجموعة معينة من السلع ، كما أنها تتنافس مع بعضها البعض سواء في مجال التصدير أو الاستيراد ، وبعضها يتخصص في التصدير فقط ، وبعضها يقتصر نشاطه على الاستيراد فقط . على أن الغالبية تمارس نشاط التصدير والاستيراد معا .

والمكاتب المشتركة هي أجهزة تسويقية مشتركة تشارك في انشائها عدة منشآت انتاجية تعمل في نفس النشاط .



أجهزة التجارة الخارجية بالمانيا الشرقية (١٩٧١)

ثالثا : تنظيم التجارة الخارجية في البلاد النامية

نظام مجالس التسويق (١) :

Marketing Board's System

تعتبر مجالس التسويق أحد الأشكال الرئيسية المستخدمة في تصدير المنتجات الزراعية في البلاد النامية في أفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية .

ومجالس التسويق عبارة عن هيئات عامة حكومية تحتكر تصدير المنتجات الزراعية الرئيسية الى الأسواق الخارجية ، ولتحقيق هذا الغرض تقوم أيضا بكافة الوظائف التسويقية الأخرى في الداخل مثل الشراء والفرز والتدريج والتعبئة والنقل والتخزين والتسعر .

وهذه المجالس حديثة العهد وقد بدأ ظهورها عقب الحرب الكبرى . وتركز هذه المجالس على وجه الخصوص في دول غرب أفريقيا التي كانت خاضعة للحكم البريطاني مثل نيجيريا وجامبيا وغانا وروديسيا وسيراليون ، وقد بلغ عدد المجالس التي أنشئت في الدول الأفريقية التي كانت خاضعة للاستعمار البريطاني ٧٠ مجلسا وذلك خلال الخمس عشرة سنة التي تلت انتهاء الحرب الكبرى الثانية .

وأهم هذه المجالس :

١ - مجالس تسويق الكاكاو : وهي تحتكر تصدير محصول الكاكاو في كل من نيجيريا وغانا والسنغال ومالي وساحل العاج .

٢ - مجالس تسويق الفول السوداني : وهي تحتكر تصدير محصول الفول السوداني في كل من نيجيريا وغانا والكونغو كينشاسا وغينيا البرتغالية .

٣ - مجالس تسويق منتجات زيت النخيل : وهي تحتكر تصدير منتجات زيت النخيل في كل من نيجيريا وغانا والكونغو كينشاسا وساحل العاج .

(١) رشاد البليسي ، تنظيم الصادرات في ج.م.ع رسالة ماجستير تحت اشراف المؤلف كلية التجارة جامعة القاهرة عام ١٩٧٢ .

٤ - مجالس تسويق القطن الخام : وهي تحتكر تصدير محصول القطن في كل من نيجيريا وأوغندا والسودان .

٥ - مجالس تسويق الأرز : وهي تحتكر تصدير الأرز في كل من بورما وتايلند .

٦ - مجلس تسويق التصدير : ويحتكر تصدير القصدير في بوليفيا .
مجالس التسويق في جامايكا : تحتكر تصدير الحاصلات الزراعية الرئيسية في جامايكا عدد من المجالس وأهم هذه الحاصلات هي :

١ - البن . ٢ - الكاكاو . ٣ - الموز . ٤ - السكر .

أهداف مجالس التسويق :

يمكن تحديد الأهداف التي من أجلها أنشئت مجالس التسويق في البلاد النامية فيما يلي :

١ - تحرير الاقتصاد الوطني من سيطرة المصالح الأجنبية حيث كانت المصالح الأجنبية تسيطر على صادرات هذه السلع .

٢ - حماية الاقتصاد القومي من مخاطر تقلبات الأسعار في الأسواق الدولية وذلك عن طريق الوسائل الآتية :

(أ) التحكم في حجم الكمية التي تعرض في السوق الدولية ، وذلك بتحديد حجم الكمية المنتجة في أول الموسم الزراعي .

(ب) تحديد الأسعار التي يتم بها شراء المحصول من المنتجين ، وذلك في بداية الموسم الزراعي .

(ح) إنشاء صندوق موازنة أسعار يتم تمويله من حصيلة الفرق بين أسعار البيع وأسعار الشراء ، وتستخدم الحصيلة لمساعدة المنتجين الزراعيين في حالة هبوط أسعار المحصول في السوق الدولية .

٣ - ضمان سعر مجزى للمنتجين عن طريق الحلول محل المصدرين الأجانب الذين كانوا يعملون على استغلال المنتجين وبصفة خاصة المنتج الصغير .

٤ - الحصول على أسعار أفضل للصادرات عن طريق تركيز تصدير المحصول الواحد في جهاز واحد مما يقوى مركز الجهاز في مجال التسويق الدولي ويمكنه من الحصول على أسعار مرتفعة نسبياً .

٥ - تشجيع إنتاج المحاصيل الزراعية التصديرية ، وذلك عن طريق تحديد أسعار مجزية للتسويق الداخلى ، وعن طريق منح علاوات تشجيعية سواء بالنسبة للكمية أو الجودة .

٦ - تحصيل الضرائب المقررة على الأراضي الزراعية ، وذلك عن طريق استقطاع الضرائب المستحقة من أثمان المحصول الذى يتم توريده الى المجالس التسويقية .

وظائف مجالس التسويق :

١ - تقوم مجالس التسويق بشراء المحصول فى السوق الداخلية بطريقة مباشرة أو غير مباشرة ، وطبقاً للطريقة المباشرة يقوم المجلس بإنشاء عدد من مراكز الشراء التابعة له فى كافة أنحاء البلاد ، وطبقاً للطريقة غير المباشرة يقوم المجلس بشراء المحصول عن طريق بعض المنشآت المرخص لها من الحكومة بذلك .

٢ - يقوم المجلس بتحديد أسعار الشراء فى الداخل وأسعار البيع فى الخارج .

ويتم تحديد أسعار الشراء على أساس تحديد الحد الأدنى للسعر على أن يضاف إليه علاوات تشجيعية مختلفة بالنسبة لمستوى الجودة ، وتعلن هذه الأسعار قبل الموسم الزراعى بفترة كافية ويظل السعر ثابتاً طوال الموسم الزراعى ، كما تقوم المجالس بتحديد أسعار التصدير ، ويراعى أن يكون هنالك فرق معقول بين أسعار التصدير وأسعار الشراء فى الداخل ، وذلك لتوفير مورد كاف لموازنة الأسعار فى السنوات التالية .

٣ - تقوم المجالس بتحديد مواصفات المنتجات الزراعية بهدف رفع مستوى الجودة ، وذلك عن طريق تحديد أسعار مختلفة للرتب المختلفة .

٤ - تقوم المجالس التسويقية بأعمال دراسة الأسواق الخارجية والترويج والاتصال مع المستوردين وكذلك تقوم بأعمال الشحن والتسليم .

(م ٧ - التجارة الخارجية)

الباب الخامس
تنظيم التجارة الخارجية في مصر

تنظيم التجارة الخارجية في مصر

تطور الهيكل التنظيمي لأجهزة التجارة الخارجية في مصر أكثر من مرة خلال العشرين عاما الأخيرة ، ولم يكن في ذلك الا معبرا عن التطورات التي حدثت في النظام الاقتصادي والاجتماعي والسياسي للدولة ، وعن خبرة الممارسة التي اكتسبها أثناء التطبيق .

ويمكن تقسيم التطورات التي مرت بها تنظيمات التجارة الخارجية في مصر الى عدد من المراحل :

- ١ - المرحلة الأولى وهي المرحلة ما قبل ١٩٥٢ .
- ٢ - المرحلة الثانية من ١٩٥٢ - ١٩٦٦ .
- ٣ - المرحلة الثالثة من ١٩٦٧ - ١٩٧٠ .
- ٤ - المرحلة الرابعة ١٩٧١ - ١٩٧٣ .
- ٥ - المرحلة الخامسة ١٩٧٣ - ١٩٧٤ .
- ٦ - المرحلة السادسة ١٩٧٥ - ١٩٧٧ .
- ٧ - المرحلة السابعة ١٩٧٨ - ١٩٨٧ الوقت الحاضر .

مرحلة ما قبل ١٩٥٢ (الرأسمالية)

قبل الثورة كان النظام الاقتصادي السائد في مصر هو النظام الرأسمالي الحر ، وكان دور الدولة يقتصر على الاشراف العام الذي تزاوله وزارة الاقتصاد ، أما النشاط التنفيذي فكانت تتولاه مؤسسات القطاع الخاص بنفسها ولم يكن هنالك بنك متخصص لتمويل نشاط التجارة الخارجية وكانت تسيطر على نشاط التجارة الخارجية مؤسسات أجنبية في غالبيتها .

المرحلة الثانية ١٩٥٢ - ١٩٦٦ التحول الاشتراكي (للتمصير والتأميم)

بدأت الدولة خلال هذه المرحلة تعمل على تنظيم قطاع ونشاط التجارة الخارجية وذلك عن طريق اصدار القوانين والقرارات الوزارية المنظمة لنشاط التصدير والاستيراد والأنشطة الأخرى المعاونة له ، وكذلك عن

طريق انشاء عدد من الأجهزة التي تعمل على تنفيذ السياسة العامة للدولة في هذا المجال ، بل بدأت الدولة أيضا في تمصير الأجهزة العاملة في هذا القطاع وتحويلها الى أجهزة وطنية ، وأخيرا بدأت الدولة تتدخل في ممارسة النشاط التنفيذي لهذا القطاع عن طريق انشاء الشركات العاملة في مجال التصدير والاستيراد ، ومن أهم التشريعات والقرارات التي صدرت في هذه المرحلة ما يأتي :

- ١ - المرسوم بقانون رقم ٣٠٦ لسنة ١٩٥٢ بنظام المناطق الحرة .
- ٢ - تأسيس شركة مصر للتجارة الخارجية برأس مال مشترك .
- ٣ - انشاء صندوق دعم الغزل والمنسوجات القطنية عام ١٩٥٣ .
- ٤ - القانون ٢٤ لسنة ١٩٥٧ يقصر مزاولة أعمال الوكالات التجارية على الأفراد المصريين والشركات المساهمة المصرية . وبشرط أن تكون أسهمها اسمية ومملوكة لمصريين .
- ٥ - انشاء المؤسسة الاقتصادية ومؤسسة مصر عام ١٩٥٦ .
- ٦ - انشاء الهيئة العامة لشئون المعارض والأسواق الدولية عام ١٩٥٦ (قانون رقم ٣٢٣ لسنة ١٩٥٧) .
- ٧ - قرار رئيس الجمهورية رقم ٨٥٥ لسنة ١٩٥٧ بإنشاء الهيئة العامة لتنمية الصادرات .
- ٨ - القانون رقم ٩ لسنة ١٩٥٩ في شأن الاستيراد .
- ٩ - القانون رقم ٢٠٣ لسنة ١٩٥٩ في شأن التصدير .
- ١٠ - قرارات وزير الاقتصاد رقم ٧٢٥ . ٦٨٠ . ٨٦١ . ٨٦٢ . ٨٦٣ ؛ ٧٧٢ لسنة ١٩٦٠ بإنشاء مكاتب تسويق وتصدير بعض الحاصلات الزراعية .
- ١١ - انشاء منظمة مكاتب تسويق وتصدير الحاصلات عام ١٩٦٠ .
- ١٢ - القرار الوزاري رقم ٨٣٦ لسنة ١٩٦١ بشأن تشكيل مكتب تنسيق بين الشركات الحكومية التي تشترك في استيراد سلع معينة للتوزيع السلي والقرار الوزاري رقم ١٢٤٢ لسنة ١٩٦١ بإنشاء مكاتب تنسيق لبعض السلع .

١٣ - قرار رئيس الجمهورية رقم ٩٧٢ لسنة ١٩٦١ بإنشاء وتنظيم مؤسسة عامة باسم لجنة القطن المصرية والمعدل بالقرار الجمهورى رقم ١٧٢٢ لسنة ١٩٦٢ .

١٤ - قرار رئيس الجمهورية رقم ١٨٩٩ لسنة ١٩٦١ بإنشاء المجلس الأعلى للمؤسسات العامة (النوعية) وينظم هذا القرار المؤسسات النوعية الآتية والعاملة فى نشاط التجارة الخارجية :

(أ) المؤسسة المصرية العامة للتجارة والشركات التابعة لها .

(ب) المؤسسة المصرية العامة للقطن .

(ح) المؤسسة المصرية العامة للبترول .

(د) المؤسسة المصرية العامة للأدوية .

١٥ - القرار الوزارى رقم ٢٥ لسنة ١٩٦٦ بتشكيل مجالس تسويق وتصدير الحاصلات الزراعية وتحديد اختصاصاتها .

١٦ - القرار الوزارى رقم ٥٠٣ لسنة ١٩٦٦ بتشكيل الأمانة العامة للمجلس الأعلى للتجارة الخارجية وتحديد اختصاصها .

وعلى ضوء ما تقدم يسكن القول بأن تنظيم التجارة الخارجية فى هذه المرحلة كان على النحو التالى :

أولا : وزارة الاقتصاد :

وتختص بالتخطيط والاشراف والمتابعة .

ثانيا : اجهزة التصدير وتضم :

١ - لجنة القطن المصرية « المؤسسة المصرية العامة للقطن » :

وهى مؤسسة عامة ملحقة بوزارة الاقتصاد ، وقد أنشئت بالقرار الجمهورى رقم ٩٧٢ لسنة ١٩٦١ ، والمعدل بالقرار الجمهورى رقم ١٧٢٢ لسنة ١٩٦٢ ، وتختص بتنفيذ سياسة الحكومة فى تدعيم سوق القطن والمحافظة على مستوى أسعاره واستقرارها ، والمعاونة فى تصريف محصول القطن فى الداخل والخارج ، ولها فى سبيل ذلك :

- (أ) شراء القطن وبيعه للتصدير أو الاستهلاك المحلى .
- (ب) موازنة أسعار القطن عن طريق العمليات التى تجريها لذلك فى أسواق القطن .
- (ج) بيع الأقطان فى الخارج .
- (د) تسويل مشتريات المغازل المحلية والعمل على توفير الرتب اللازمة لها .

وبجانب لجنة القطن المصرى هنالك عدد من الأجهزة المساعدة فى مجال تسويق وتصدير القطن ، وهى : المكتب المصرى لاختبار درجة رطوبة القطن ، ومصنع اختبار الغزل والتيلة ، واللجنة الدائمة لبيع أقطان الحكومة ، واللجنة الدائمة للدعاية للقطن ، وهى تتعاون جميعها فى تصريف محصول القطن .

٢ - الهيئة العامة لتنمية الصادرات :

وتختص بالعمل على تسهيل تصريف المنتجات المحلية فى الأسواق الأجنبية .

وفى سبيل ذلك فهى تقوم بالأعمال الآتية :

- (أ) القيام بوسائل الاعلان الكفيلة لتصريف المنتجات المحلية فى الأسواق الأجنبية .
- (ب) اقتراح السياسة العامة لتصدير الحاصلات والمواد والمنتجات وما يتصل بها من نظم السماح المؤقت والدروباك .
- (ج) اقتراح شروط فرز المنتجات المحلية وتصنيفها وتعبئتها والرقابة على تصديرها .
- (د) اتخاذ وسائل تشجيع التصدير لبعض المنتجات .

٣ - مجالس تسويق وتصدير الحاصلات الزراعية : « وكانت ملحقة بالهيئة العامة لتنمية الصادرات طبقا للقرار الوزارى رقم ٢٥ لسنة ١٩٦٦ » . وتضم المجالس الآتية :

- (أ) مجلس تسويق وتصدير البصل الطازج .
- (ب) مجلس تسويق وتصدير البطاطس .

- (ح) مجلس تسويق وتصدير الأرز •
- (د) مجلس تسويق وتصدير الفول السوداني والسمسم •
- (هـ) مجلس تسويق وتصدير الخضر والفاكهة والزهور •
- (و) مجلس تسويق وتصدير الموالح •
- (ز) مجلس تسويق وتصدير الكتان •
- (ح) مجلس تسويق وتصدير الثوم •
- (ط) مجلس تسويق وتصدير الخضر المجففة •
- (ي) مجلس تسويق وتصدير النباتات الطبية •

وتختص هذه المجالس بما يلي :

- ١ - وضع السياسة التفصيلية لتصدير السلعة في ضوء الأهداف السنوية المقررة من حيث التوزيع السوقي لها وطريقة الدفع ونوع العملة •
- ٢ - توزيع الهدف الكلى بين القطاعات المصدرة مع تحديد أهداف جزئية تلتزم بها شركات القطاع العام •
- ٣ - تنسيق العمل بين قطاعات الإنتاج والتسويق المحلى والأجهزة المصدرة وتنظيم عمليات الشحن •
- ٤ - دراسة العروض المقدمة من القطاعات المصدرة والبت فيها •
- ٥ - اعداد الدراسات الخاصة بتطوير الانتاج وتكلفة التصدير وتيسير سبله ، أو التوصية بتعديل السياسات المعمول بها على ضوء ما يطرأ على التنفيذ من ظروف تقتضى ذلك •
- ٦ - العمل على تنمية تصدير السلعة عن طريق التوسع فى التصدير للأسواق التقليدية وفتح أسواق جديدة والارتقاء بمستوى المواصفات الخاصة بالسلعة مما يساعد على مسايرتها للمستويات العالمية •
- ٧ - النظر فى الخلافات التى قد تنشأ بين المصدرين والمستوردين فى الخارج والعمل على تسويتها •

٨ - متابعة تحقيق الهدف التصديري ورفع تقارير دورية للأمانة العامة للمجلس الأعلى للتجارة الخارجية .

وتتشكل هذه المجالس على النحو التالي :

- ١ - مدير عام التصدير .
- ٢ - مندوبو وكالة الوزارة لشئون التصدير .
- ٣ - مندوب المؤسسة المصرية العامة للتجارة .
- ٤ - مندوب الادارة العامة للنقد .
- ٥ - مندوبو قطاعات الانتاج والتسويق المحلي المختصة .
- ٦ - مندوبو الشركات المتخصصة .
- ٧ - مندوبو القطاع الخاص .

٥ - منظمة مكاتب تسويق وتصدير الحاصلات الزراعية :

وهي تضم مجالس التسويق السابقة وذلك لتنسيق الجهود المبذولة في تسويق وتصدير الحاصلات الزراعية .

٦ - المؤسسة المصرية العامة للتجارة ق.ع :

وكان يتبعها في هذا الوقت ٢٥ شركة تتولى أعمال التصدير .

٧ - المؤسسة المصرية للبتترول ق.ع :

وتشرف على تصدير البترول الخام ومنتجاته وتعاونها في تسويقه الشركات الحكومية في المناطق التي بها مكاتب تجارية .

٨ - مكتب بيع الاسمنت ق.ع :

ويقوم بالاشراف على تصدير الاسمنت .

٩ - صندوق دعم الغزل والمنسوجات ق.ع :

ويقوم الصندوق بالاشراف على تصدير الغزل والمنسوجات وذلك من طريق رسم سياسة تصدير هذه الأصناف وتحديد الأسعار ومقدار اعانات الدعم كما سمح للصندوق في عقد ارتباطات للتصدير ، وقد أنشأ الصندوق مكاتب له في الخارج .

١٠ - الشركات الصناعية ق.ع :

ولها الحق في تصدير انتاجها بنفسها .

ثالثا : اجهزة الاستيراد :

١ - المؤسسة المصرية العامة للأدوية والكيمائيات والمستلزمات الطبية .

٢ - المؤسسة المصرية العامة للبتروول .

٣ - الهيئة الزراعية المصرية .

٤ - بنك التسليف الزراعى والتعاونى ويقوم باستيراد الأسمدة .

٥ - الجمعية التعاونية الزراعية لمنتجى البطاطس وتقوم باستيراد تقاوى البطاطس .

٦ - الشركات التابعة لمؤسسة التجارة .

٧ - الشركات الصناعية التابعة للمؤسسات العامة الصناعية .

٨ - مكاتب تنسيق من الشركات الحكومية التى تشترك فى استيراد سلع معينة وقد تم انشاء هذه المكاتب بالقرار الوزائى رقم ٤٢٢ لسنة ١٩٦١ ، وقد تم انشاء مكاتب تنسيق للسلع الآتية :

١ - الخشب .

٢ - المعادن .

٣ - المواد الكيماوية والأصباغ .

٤ - الورق .

٥ - المواد التموينية .

وتختص المكاتب بما يلى :

١ - تقدير احتياجات البلاد من السلع .

٢ - وضع المواصفات المطلوبة للسلعة .

٣ - دراسة الأسعار .

٤ - تحديد نسب اجمالى الربح .

٥ - دراسة الاتفاقيات وتوجيه الاستيراد .

ويلاحظ على التنظيم السابق للتجارة الخارجية ما يلى (١) :

(١) محمد محمد شديد ، التنظيم الجديد للتجارة الخارجية . مذكرات غير منشورة لدالية دبلوم التسويق فى كلية التجارة جامعة القاهرة ١٩٧٥ .

١ - تعدد أجهزة التجارة الخارجية فقد كانت عمليات الاستيراد مشاعة بين المؤسسة المصرية العامة للتجارة والقطاعات الانتاجية كذلك كان الحال بالنسبة لعمليات التصدير .

٢ - تباين نشاط الشركات التجارية فبعض الشركات كانت تزاول أعمال المقاولات والبعض كان يزاول نشاطا صناعيا وذلك بجانب نشاط التصدير والاستيراد .

ومن ناحية أخرى فباستثناء بعض الشركات النوعية كان لكل الشركات التجارية أن تستورد جميع أنواع السلع .

المرحلة الثالثة ١٩٦٧ - ١٩٧٠

(إعادة تنظيم ق.ع التجارة الخارجية)

وافقت لجنة الخطة بجلسة ١٩٦٦/٦/٥ على إعادة تنظيم قطاع التجارة الخارجية على أن يبدأ التنظيم الجديد في ١/١/١٩٦٧ .

وقد تضمن التنظيم ما يلي :

أولا : ادماج عدد من شركات التجارة فتم ادماج أربعة شركات لتجارة الأخشاب في شركة واحدة ، كما تم ادماج شركات تصدير الحاصلات الزراعية في شركتين كما أدمجت إحدى شركات التجارة العامة في إحدى الشركات الأخرى .

ثانيا : انشاء المجالس السلعية (قرار الاقتصاد رقم ٥٠٤ لسنة ١٩٦٦) .

وتختص هذه المجالس بتنفيذ سياسة التصدير والاستيراد الموضوعه على النحو التالي :

(أ) تنسيق عمليات استيراد وتصدير السلع والمواد التي تقع في نطاق اختصاص كل منها وذلك في ضوء ميزانية النقد الأجنبي السنوية المبلغة لها وطبقا للأهداف السلعية الواردة بها ، وكذلك وضع الأسس التي تمكن الوحدات المختلفة من استيراد احتياجات البلاد بأقل تكلفة ممكنة وتحقيق أهداف التصدير المقررة بأحسن الأسعار .

(ب) متابعة تنفيذ أهداف الاستيراد والتصدير بالنسبة للسلع التي يختص بها كل مجلس بما في ذلك السلع التي يتقرر - استثناء من القواعد العامة - استيرادها أو تصديرها كلها أو جزء منها بسعر فة الوحدات الانتاجية المختلفة .

وكذلك متابعة تنفيذ ما يصدره المجلس من قرارات أو موافقات وعليه اخطار المؤسسة المصرية العامة للتجارة بتقارير دورية بملاحظاته وعما يراه من اقتراحات تكفل تحقيق الخطة السنوية المقررة .

(ج) وضع البرامج التنفيذية لتحقيق أهداف استيراد السلع المختلفة ، ولها أن تقرر سياسة استيراد بعض السلع الهامة - طبقا لتخصصها اما عن طريق الاستيراد المباشر أو بطريق المناقصة - وعلى المجلس أن يخطر المؤسسة والشركات - طبقا لتخصصها السلمي - بالبرامج التنفيذية للاستيراد والسياسة التي يقترحها بالنسبة للاستيراد .

(د) دراسة طلبات الاستيراد الواردة من الشركات عن السلع المطلوب استيرادها على أن يؤخذ في الاعتبار مطابقة السلعة للمواصفات المطلوبة وبمناسبة أسعارها فاذا كانت السلعة محتودة خصا من الحصة النقدية المقررة لاحدى الهيئات أو القطاعات الأخرى - غير قطاع التجارة - يجب على المجلس السلمي الحصول على موافقة الهيئة أو القطاع على السعر الذي تقدمت به الشركة في طلبها .

أما بالنسبة للسلع المستوردة لقطاع التجارة فيتم الاتفاق عليها بين وزيرى الاقتصاد والتجارة الخارجية والتموين والتجارة الداخلية .

(هـ) تقوم المجالس السلمية بالتعاون مع القطاعات المختلفة بتوزيع أهداف التصدير المقررة في الميزانية النقدية حسب البلاد المصدر اليها من جهة ، وبين كل من أجهزة الانتاج المصدرة والشركات التجارية المختصة من جهة أخرى .

(و) يشكل رئيس كل مجلس سلمى أمانة يرأسها أمين عام من بين الفنيين في الهيئات أو القطاعات التي لها نشاط بارز في السلع التي يختص بها المجلس استيرادا أو تصديرا .

وتتولى هذه الأمانة اعداد الدراسات اللازمة لحسن سير العمل بالمجلس .

ويشكل المجلس من بين المسؤولين في الهيئات أو القطاعات المختلفة الذين تمكنهم مراكزهم الوظيفية من البت في القرارات دون الرجوع الى الهيئات أو القطاعات التابعين لها الأمر الذى يمكن المجلس من اصدار قراراته فوراً ومتابعة تنفيذها .

وعلى أن يكون رئيس المجلس من أى قطاع من القطاعات التى لها دور أساسى فى استخدام ما يستورد أو يصدر من السلع التى يختص بها المجلس .

فاذا كان رئيس المجلس من قطاع آخر - غير قطاع التجارة - وجب أن يكون الأمين العام للأمانة الفنية للمجلس السلعى من قطاع التجارة تختاره المؤسسة وذلك بخلاف مندوب المؤسسة فى المجلس .

وتطبيقاً للأسس المشار إليها يتم تشكيل المجالس السلعية التالية :

هذا وقد تقرر انشاء المجالس السلعية الآتية :

(أ) مجلس السلع الهندسية .

(ب) مجلس السلع المعدنية .

(ح) مجلس السلع الغذائية .

(د) مجلس السلع الكيماوية .

(هـ) مجلس السلع التعدينية والحراريات .

(و) مجلس السلع المتنوعة .

(ز) مجلس استيراد الخشب .

(ح) مجلس سلع الغزل والنسيج .

ثالثاً قررت لجنة الاقتصاد والتجارة بجلستها فى ٢٦/٢/١٩٦٧

تركيز التجارة الخارجية فى المؤسسة المضرية العامة للتجارة وشركاتها تطبيقاً لنظام المؤسسات النوعية للقطاع العام . فيما عدا بعض الاستثناءات بالنسبة لبعض السلع ذات الطبيعة الخاصة وذلك على النحو التالى :

(أ) في مجال الاستيراد :

البتروول : وتختص به المؤسسة المصرية العامة للبتروول .

الأدوية ومستحضراتها : وتختص به مؤسسة الأدوية .

المشروعات الاستثمارية : وتختص بها الهيئة العامة للتصنيع .

وعلى أن تلتزم الجهات المستوردة بتسجيل جميع العمليات المستوردة لدى المجالس السلعية المختصة والمؤسسة المصرية العامة للتجارة .

(ب) في مجال التصدير :

أبقى التنظيم على نظام التخصص النوعي وذلك على النحو التالي :

— القطن الخام ويمثل حوالي ٦٥٪ من اجمالي الصادرات المصرية في ذلك الوقت وتختص به المؤسسة المصرية العامة للقطن .

— البتروول الخام ومنتجاته وتختص بتصديره المؤسسة المصرية العامة للأدوية .

— الحاصلات الزراعية بخلاف القطن ومختص بها شركات تجارية نوعية تابعة للمؤسسة المصرية العامة للتجارة وذلك بالاشتراك مع القطاع الخاص في حدود النسبة المقررة وهي ٢٥٪ .

هذا وتمثل السلع المذكورة حوالي ٨٠٪ من اجمالي الصادرات .

أما بقية السلع الصناعية فقد تقرر تركها للمنافسة بين الشركات التجارية والقطاعات الانتاجية والقطاع الخاص ، وفي جميع الأحوال فقد أوجب التنظيم ضرورة تسجيل جميع العمليات لدى المجالس السلعية والمؤسسة العامة للتجارة .

رابعا كما قررت لجنة الاقتصاد والتجارة أيضا قصر التعامل استيرادا وتصديرا مع بلاد اتفاقيات التجارة والدفع على شركات التجارة وحدها .

خامسا : بالنسبة لتنظيم العمل بين شركات التجارة قررت لجنة الخطة الأخذ بنظام التخصص السلمي بين الشركات مع بعض الاستثناءات الخاصة بقصر التعامل في بعض السلع على بعض الشركات وقصر التعامل مع بعض الدول على بعض الشركات .

سادسا : قصر صادرات البترول الخام ومنتجاته والقطن وغزل القطن والألياف الصناعية والأرز والمواالح على القطاع العام .

المرحلة الرابعة ١٩٧١ - ١٩٧٢

(مزيد من إعادة التنظيم)

أعيد النظر في تنظيم التجارة الخارجية وذلك لتلافي العيوب والثغرات التي أظهرها التطبيق الفعلي للتنظيم السابق وذلك على النحو التالي :

أولا : صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ١٧٦٩ لسنة ١٩٧١ بإعادة تنظيم وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية وذلك على الأسس التالية :

١ - فصل الأعمال التنفيذية عن الوزارة واسنادها للهيئات والمؤسسات التابعة لها .

٢ - انشاء هيئة عامة للرقابة على الصادرات والواردات تتولى الأعمال التي كانت منوطة لكل من وكالة الوزارة لشئون التصدير . والادارة العامة للاستيراد بالوزارة وأجهزة تراخيص الاستيراد .

وفي ١٩٧١/٦/٢٩ صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ١٧٧٠ لسنة ١٩٧١ بإنشاء الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات .

وتختص الهيئة بما يلي :

١ - تنفيذ القانون رقم ٢٠٣ لسنة ١٩٥٩ في شأن التصدير ويتضمن وذلك :

(أ) فحص ورقابة صادرات الحاصلات الزراعية .

(ب) وضع الشروط والمواصفات الخاصة بهذه الصادرات .

(ج) اقتراح المعاملات الكيماوية والعبوات التي تساعد على سلامة وصول الصادرات .

(د) التحكيم في الخلافات بين الجهات الحكومية والمنتجين بالنسبة لكفاءة السلع الزراعية .

(هـ) دراسة استحقاقات التصدير للدعم .

(و) اصدار تراخيص التصدير عن السلع التي تحددها الوزارة .

٢ - تنفيذ القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٧٣ فى شأن تنظيم الاستيراد ويشمل ذلك :

• اصدار تراخيص الاستيراد

٣ - مراجعة اعداد الاحصائيات عن الصادرات والواردات السلعية .

٤ - موازنة أسعار الصادرات والواردات بما يحقق العمل على استقرار حجم الاتاج وبما يحقق فائضا مستقرا ومتزايدا للتصدير نحو التوسع فى الاتاج المخصص للتصدير .

هذا وقد تقرر انشاء صندوق الموازنة للصادرات والواردات يتبع للهيئة:

٥ - نقل النشاط الصناعى الى قطاع الصناعة مثل نقل مصانع، تجفيف البصل من شركات التصدير الى مؤسسة الصناعات الغذائية .

٦ - نقل النشاط التجارى الداخلى الى قطاع التمويل والتجارة الداخلية مثل نقل الشركة التجارية للأخشاب بعد سلخ أقسام الاستيراد منها ، ومثل نقل فروع استندارد ستشرى لبيع الأدوات الكتابية والمكتبية .

٧ - نقل اختصاصات مصلحة الشركات فيما يتعلق بالتسجيل والاشهار الى وزارة التمويل والتجارة الداخلية .

٨ - نقل اختصاصات مصلحة الشركات فيما يتعلق بقيد المحاسبين ومزاولتهم المهنة الى وزارة المالية .

ثانيا : الغاء المجالس السلعية بالمؤسسة المصرية للتجارة وتشكيل لجان البت فى عمليات الاستيراد والتصدير وتكون تبعتها للقطاعات المستفيدة وتعمل تحت اشراف الوزير المختص هذا وقد تم تشكيل لجان البت الآتية:

لجان بت الاستيراد :

لجان اصلية (١٨ لجنة)

التموين :

١ - لجنة الحبوب ومنتجاتها .

٢ - لجنة البقول والمنتجات النباتية والغذائية .

٣ - لجنة المنتجات الحيوانية (لحوم وأسماك) .

٤ - لجنة السلع الاستهلاكية •

٥ - لجنة الورق والأدوات •

الصناعة :

١ - لجنة مستلزمات الاتاج الغذائى •

٢ - لجنة الكيماويات ومستحضراتها والبويات ومواد الدباغة والجلود •

٣ - لجنة السلع الهندسية •

٤ - لجنة المعدات الكهربائية والالكترونية •

٥ - لجنة المعادن •

٦ - لجنة الغزل والنسيج •

٧ - لجنة السلع التعدينية •

الزراعة : لجنة الأسمدة والمبيدات والأعلاف •

الاسكان : لجنة الأخشاب •

النقل : لجنة معدات النقل •

الطيران المدنى : لجنة سلع الأسواق الحرة •

الصحة : لجنة الأدوية والمستلزمة الطبية •

لجان خاصة (١٢ لجنة)

التعليم العالى : لجنة الأجهزة العلمية •

الاتاج الحربى : المستلزمات الحربية •

الحربية : متنوعات وطوارىء القوات المسلحة •

الداخلية : الدفاع المدنى •

الطيران : لجنة الأسواق الحرة •

النقل البحرى : احتياجات سفن الصيد •

الصناعة :

- ١ - المشروعات الاستثمارية والقوسقات .
- ٢ - البترول الخام .
- الثقافة : الكتب والأفلام .
- الاقتصاد : القطن - الأرز - الموالح .

لجان بت التصدير :

الزراعة :

- ١ - لجنة الخضر والفواكة .
- ٢ - لجنة البطاطس والفول السوداني
- ٣ - لجنة الزهور والنباتات الطبية .

الاقتصاد :

- ١ - لجنة الأرز .
- ٢ - لجنة الموالح .

رابعاً : اعتبار المؤسسات النوعية في القطاعات المختلفة بمثابة الأجهزة الفنية للجان البت ، وتختص المؤسسة بتجميع المواصفات من الشركات التابعة ومراجعتها واعدادها على أسس فنية ، وتكون هذه المواصفات أساساً لطرح المناقصات وطلب العروض ، كما تقوم المؤسسة النوعية بدراسة المواصفات الواردة في العروض المقدمة ، والتي أحالتها لجان البت .

خامساً : يكون قطاع التجارة الخارجية مسئولاً عن تنفيذ عمليات التصدير والاستيراد بالصورة التي تقرها القطاعات ولحسابها مقابل عمولة تتقاضاها شركات التصدير والاستيراد مقابل خدماتها ، ويتم إبرام عقود الاستيراد أو التصدير مع العميل في الخارج مع شركة التجارة الخارجية المختصة بصفقتها وكيالة عن القطاع المصدر أو المستورد ، ويقضى النظام أن تتم الاتصالات بين القطاعات النوعية أو شركات التجارة مع المورد الأجنبي عن طريق المستشار التجاري بالسفارة المصرية الموجودة في بلد المورد .

سادسا : الاستفادة بالأجهزة والخبرات المتوفرة في شركات التجارة الخارجية عن طريق اعطاء شركات التجارة الخارجية فرصة متكافئة للتقدم بعرضها ويكون لشركة التجارة الخارجية الحق في العمولة المقررة بالكامل في حالة قبول العرض المقدم منها أو من الموردين في بلاد الاتفاقيات ، ويكون لها نصف هذه العمولة في حالة تنفيذ أى من العروض الواردة من الموردين في بلاد العملات الحرة عن طريق الشركة .

سابعا تتنازل شركات التجارة عن ما يؤول اليها من عمولات من الموردين في الخارج .

ثامنا : التخصيص السلعي لشركات التجارة الخارجية مع ابقاء المنافسة بينها ، وذلك عن طريق تخصيص شركتان على الأقل وثلاثة على الأكثر في مجموعة سلعية معينة .

هذا وقد قسمت السلع الرئيسية الى خمسة مجموعات وهي :

- ١ - مجموعة السلع الغذائية .
- ٢ - مجموعة السلع الكيماوية .
- ٣ - مجموعة المتنوعات والأخشاب والفزل والنسيج .
- ٤ - مجموعة السلع المعدنية .
- ٥ - مجموعة السلع الهندسية والتعدين والحراريات .

تاسعا : عدم غلق الأسواق لشركة معينة الا اذا كانت هنالك اعتبارات عامة أو اقتصادية تقتضى ذلك .

عاشرا : تتنافس شركات التجارة الخارجية في عمليات التصدير ، وذلك بالنسبة لكافة السلع التصديرية باستثناء السلع المقصورة على مؤسساتها النوعية وهي القطن والبتروول ومنتجاته والأدوية ومستحضراتها وكذا السلع الزراعية المقصور تصديرها على شركات تصدير الحاصلات الزراعية .

حادى عشر : صدر قرار رئيس مجلس الوزراء رقم ٧١٤ لسنة ١٩٧٢ بتشكيل المجلس الأعلى للتجارة الخارجية برئاسة السيد نائب رئيس الوزراء ووزير الاقتصاد والتجارة الخارجية ويختص المجلس بالآتى :

١ - اجراء البحوث والدراسات التى تتعلق بالتجارة الخارجية .

٢ - وضع خطة طويلة المدى للاستيراد والتصدير .

٣ - متابعة تنفيذ الميزانية النقدية وعمليات التجارة الخارجية .

المرحلة الخامسة ١٩٧٣ - ١٩٧٤

(تطوير التنظيم)

اولا : أعيد تنظيم وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية وأدمجت في وزارة الخزانة (المالية حاليا) وأصبح اسمها وزارة المالية والاقتصاد والتجارة الخارجية وذلك بموجب قرار رئيس الجمهورية رقم ٩٤٤ لسنة ١٩٧٣ .

ثانيا : المجلس الأعلى للتجارة الخارجية :

أعيد تشكيل المجلس بقرار رئيس الجمهورية رقم ١٧٥٢ لسنة ١٩٧٣ وقد نص في القرار على أن يتبعه لجان للتخطيط السلمى تتولى اعداد الدراسات السلعية ووضع الخطط التفصيلية للتصدير والاستيراد ومتابعة تنفيذها .

ثم صدر قرار من رئيس المجلس الأعلى بإنشاء سبعة مجالس تخطيط سلعية .

ثالثا فى عام ١٩٧٤ صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ٦١٠ لسنة ١٩٧٤ بتشكيل الوزارة وأصبح هنالك وزارة مستقلة للتجارة الخارجية .

وعقب ذلك صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ١٢٣٢ لسنة ١٩٧٤ باعادة تشكيل وتنظيم المجلس الاعلى للتجارة الخارجية برئاسة النائب الاول لرئيس مجلس الوزراء وهو فى جملته لا يخرج عن الاطار السابق للمجلس .

وفى يونيه ١٩٧٤ صدر قرار وزير التجارة الخارجية رقم ٧٠ لسنة ١٩٧٤ باعادة تشكيل لجان التخطيط السلمى فأصبحت خمس لجان وهى :

١ - لجنة تخطيط السلع الزراعية والغذائية .

٢ - لجنة تخطيط السلع الاستهلاكية غير الغذائية .

٣ - لجنة تخطيط السلع الوسيطة .

٤ - لجنة تخطيط وسائل النقل والمعدات المتحركة .

٥ - لجنة تخطيط السلع الاستثمارية .

وقد نص القرار على أن يكون لكل لجنة أمين يعينه وزير التجارة الخارجية من بين العاملين بوكالة الوزارة للتجارة الخارجية .

وتختص كل لجنة بمجموعة من السلع وفي نطاق ذلك تتولى اللجنة ما يأتي :

١ - اعداد الدراسات السلعية عن الانتاج والاستهلاك المحلي وأثر ذلك على احتياجات الاستيراد وامكانيات التصدير .

٢ - اعداد الهيكل الاساسي للخطة السنوية للتجارة الخارجية على مستوى السلع الرئيسية على أساس كمى ورقمى وزمنى ومتابعة تنفيذ الخطة بعد اعتمادها .

٣ - اقتراح سياسات التصدير والاستيراد للسلع المدرجة ضمن اختصاصها بغرض ترشيد الانتاج والاستهلاك وتحقيق أفضل الشروط للتبادل التجارى .

ويلاحظ أن القرار الوزارى استبعد السلع الاستثمارية للمشروعات الكاملة والتوسعات والاحلال والتجديد باعتبارها سلع غير نمطية يتم تحديد الاحتياجات منها ضمن اطار خطة التنمية .

- فى يونيه ١٩٧٤ صدر قرار وزير التجارة الخارجية رقم ٧١ لسنة ١٩٧٤ بأسلوب اعداد خطة التجارة الخارجية ومتابعة تنفيذها .

- كما صدر قرار وزير التجارة الخارجية رقم ٧٢ لسنة ١٩٧٤ بشأن تشكيل واختصاصات الامة الفنية للمجلس الاعلى للتجارة الخارجية .

رابعا : صدر قرار وزير التجارة الخارجية رقم ٣٣٨ لسنة ١٩٧٤ فى شأن تشكيل واختصاصات لجان البت تحت اشراف الوزير وبقرار من الوزير المختص ، وقد نص القرار على أن تتم عمليات الاستيراد السلمى أساسا عن طريق المناقصات العامة أو المحدودة على أنه يجوز اتباع طرق أخرى للشراء بموافقة الوزير المختص .

وعلى أن تختص لجان البت بطلب العروض بالنسبة للسلع الخاضعة لها استيرادا وتصديرا كما يختص فى اصدار قرارات بشأنها وتكون قراراتها نهائية ما لم يقرر الوزير المختص اعتمادها منه .

وتخضع جميع الصادرات الزراعية التقليدية وهي : الارز وكسر الارز - البطاطس - البصل الطازج والمجفف - الثوم الطازج والمجفف - الفول السوداني - الموالح للعرض على لجان البت كما أخضع القرار الصادرات الصناعية من السلع التقليدية (الغزل والمنسوجات - الاسمنت - البترول) للأجهزة المختصة وهي صندوق دعم الغزل ومكتب بيع الاسمنت ومؤسسة البترول •

وقد أطلق القرار التصدير ما عدا ما تقدم من السلع الزراعية غير التقليدية والسلع الحيوانية ومنتجاتها الى دول العملات الحرة ودول الاتفاقات دون العرض على لجان البت •

أما السلع الصناعية الاخرى فقد أطلق القرار تصديرها الى دول العملات الحرة مباشرة دون العرض على لجان البت السلعية وذلك بعد موافقة المؤسسة النوعية بالنسبة للقطاع العام أو مصلحة الرقابة الصناعية بالنسبة للقطاع الخاص على الكمية تصديرها •

كما أطلق تصديرها الى بلاد الاتفاقيات دون العرض على لجان البت وذلك بعد موافقة المؤسسة النوعية بالنسبة للقطاع العام ومصلحة الرقابة الصناعية بالنسبة للقطاع الخاص على أسعار تصديرها ومواصفاتها •

هذا وقد نظم القرار المذكور أسلوب التعامل مع بلاد الاتفاقيات لبلاد العملات الحرة ونص على ما يأتي :

١ - توحيد الجهة التي تتعامل مع الموردين بهذه الدول عملاً بمبدأ مواجهة البائع الواحد بالمشتري الواحد وتقاديا لآثار المنافسة الضارة ، وعلى أن يتم طلب العرض باسم الشركة التجارية المختصة على أن يقدم أصل العرض الوارد من المورد للجنة البت المختصة •

٢ - بالنسبة للسلع الرئيسية التي يتم التعاقد عليها دفعة واحدة عن طريق مفاوضات سنوية يتم مع المورد أو هيئة مركزية بدولة اتفاقات فيكون التفاوض بمقتضى لجنة مشتركة يصدر بتشكيلها قرار مشترك من وزير التجارة الخارجية مع الوزير المشرف على لجنة البت المختصة بالسلعة ويمثل باللجنة الجهات المستفيدة وشركة التجارة الخارجية المختصة ومكتب التمثيل التجارى •

هذا وقد تم تشكيل ٤٢ لجنة للبت •

— صدر القانون رقم ٩٣ لسنة ١٩٧٤ باعطاء الاشخاص الطبيعيين والاشخاص الاعتباريين من شركات القطاع الخاص من المصريين حق تمثيل الشركات الاجنبية في مصر بعد أن كانوا محرومين من هذا الحق بمقتضى القانون رقم ١٠٧ لسنة ١٩٦١ حيث كان ذلك مقصورا على شركات القطاع العام •

— صدر القانون رقم ١٣٧ لسنة ١٩٧٤ ببعض الاحكام الخاصة بالاستيراد والتصدير وقد سمح للقطاع الخاص (أفراد وهيئات) بالاستيراد من الخارج في نطاق السوق الموازية •

المرحلة السادسة ١٩٧٥ - ١٩٧٧

(بداية الانفتاح)

اولا صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ١٠١ لسنة ١٩٧٥ بتنظيم وزارة التجارة على أساس دمج نشاط التجارة الداخلية مع نشاط التجارة الخارجية في وزارة واحدة تسمى وزارة التجارة •

ثانيا : في عام ١٩٧٥ صدر القانون رقم ١١٨ لسنة ١٩٧٥ في شأن الاستيراد والتصدير ليحل محل القانون ٩ لسنة ١٩٥٩ في شأن الاستيراد ، والقانون رقم ٢٠٣ لسنة ١٩٥٩ في شأن التصدير والقانون رقم ٩ لسنة ١٩٦٣ في شأن تنظيم الاستيراد ، وأهم ما اشتمل عليه القانون المبادئ الآتية :

- ١ — أباح القانون الاستيراد لكل من القطاع العام والخاص •
- ٢ — أباح القانون لوزير التجارة قصر الاستيراد من بلاد الاتفاقيات وكذلك استيراد بعض السلع الأساسية على القطاع العام •
- ٣ — أباح القانون لوزير الاقتصاد أن يقتصر التصدير الى بلاد الاتفاقيات وكذلك تصدير بعض السلع الأساسية على القطاع العام •
- ٤ — نظم القانون مزاولة مهنة التصدير وقصرها على من يكون اسمه مقيدا في سجل المصدرين بوزارة التجارة •
- ٥ — أجاز القانون لوزير التجارة حظر أو تقييد تصدير بعض السلع

٦ - أجاز القانون لوزير التجارة اخضاع بعض السلع للرقابة النوعية على الصادرات والواردات .

ثالثا صدر قرار وزير التجارة رقم ١٣٣٦ لسنة ١٧٥ باللائحة التنفيذية للقانون رقم ١١٨ لسنة ١٩٧٥ في شأن الاستيراد والتصدير وقد تضمنت اللائحة الاسس التالية :

رابعا : في مجال الاستيراد :

١ - قصر الاستيراد من بلاد الاتفاقيات على شركات القطاع العام التجارية فيما عدا استيراد السلع الأساسية فيتم بالمنافسة بينها وبين شركات القطاع العام المستفيد .

٢ - قصر استيراد مجموعة من السلع على شركات القطاع العام التجارية بالمنافسة مع شركات القطاع العام المستفيدة وهذه السلع هي :

القمح - الدقيق - الذرة - الفول - السمسم - الشاي غير المبأ - السكر - الزيت - الشحوم الحيوانية الغذائية - الدخان - القطن - غزل القطن - المجوت المصنع - الفحم بأنوعه - البترول الخام ومنتجاته - الاسمدة الكيماوية - المبيدات الحشرية - مستلزمات الاتاج الحربي والأسلحة .

٣ - أجاز الاستيراد عن طريق السوق الموازية للنقد الاجنبي في حدود الموازية النقدية الجارية في الاحوال الآتية :

(أ) واردات القطاع الخاص .

(ب) واردات قطاع السياحة العام والخاص .

(ج) الواردات من الخامات ومستلزمات الاتجاج والآلات والمعدات وقطع الغيار من متحصلات الصادرات والسياحة .

(د) الخامات ومستلزمات الاتجاج الواردة للقطاعين العام والخاص التي تدخل في صناعات التصدير .

(هـ) واردات شركات التجارة الخارجية من الخامات ومستلزمات الإنتاج والمعدات وقطع الغيار اللازمة للقطاع الخاص وقطاع السياحة لمقابلة احتياجات السوق وتمول من حصيلة عمولاتها الخارجية .

٤ - تشكيل لجان للمشتريات بقرار من الوزير المختص على مستوى الوحدات الاقتصادية أو مستوى القطاع العام أو على مستوى السلع الرئيسية ومستوى الوحدات الاقتصادية بالنسبة لما عداها من السلع .

وتختص هذه اللجان بطلب عروض لاستيراد السلع والنظر في العروض المقدمة واصدار قرارات نهائية بشأنها .

على أن تقدم طلبات الاستيراد عن طريق شركات القطاع العام التجارية أو وكيل تجارى مصرى .

خامسا : فى مجال التصدير :

٥ - قصر تصدير بعض السلع على شركات القطاع العام على النحو التالى :

(أ) شركات القطاع العام التجارية :

القطن - الارز - كسر الارز .

(ب) شركات القطاع العام التجارية بالنسبة للتصدير لبلاد الاتفاقيات القطن - الارز - كسر الارز - البطاطس - البصل الطازج والمجفف - الثوم الطازج والمجفف - الفول السودانى - الموالح .

(ج) جهات القطاع العام :

البترول ومشتقاته - غزل القطن - الأدوية - الأسمت .

٦ - تشكيل لجان تصدير يمثل فيها القطاعين العام والخاص تختص بالنظر فى العروض المقدمة لتصدير السلع الزراعية والبت فيها .

سادسا : فى مجال الرقابة على الصادرات والواردات :

أخضع القرار مجموعة من السلع للرقابة على الصادرات والواردات .

المرحلة السابعة ١٩٧٨ - ١٩٨٧ الوقت الحاضر

نظرا لتعدد القرارات الوزارية الخاصة بالاستيراد والتصدير فقد صدر قرار وزير التجارة رقم ١٠٣٦ في ١/٧/١٩٧٨ بشأن القرار الموحد لللائحة التنفيذية لقانون الاستيراد والتصدير ليحل محل اللائحة التنفيذية الصادرة بالقرار الوزاري رقم ١٣٣٦ لسنة ١٩٧٥ على أن يعمل به ابتداء من أول أكتوبر ١٩٧٨ وهي لا تخرج في مضمونها عما تقدم .

١ - تم إعادة تشكيل الوزارة في أكتوبر ١٩٧٨ وقد تقرر ادماج نشاط التجارة الخارجية مع نشاط الاقتصاد في وزارة واحدة باسم وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية .

ومن أهم ما تضمنه القانون رقم ١٨/٨/١٩٧٥ لقانون الاستيراد والتصدير وقرار وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية رقم ١٠٣٦ لسنة ١٩٧٨ فإن اللائحة التنفيذية له :

١ - السماح للأفراد ووحدات القطاع الخاص بالاستيراد من الخارج في نطاق السوق الموازنة .

٢ - عدم السماح مزاوله التصدير الا لمن يكون اسمه مقيد في سجل خاص (سجل المصدرين) .

٣ - اخضاع السلع التي تجدها وزير التجارة الخارجية للرقابة النوعية على الصادرات والواردات .

٤ - مقر استيراد بعض السلع على شركات القطاع العام التجارية بالمناقسة مع شركات القطاع العام المستفيدة .

٥ - عدم جواز استيراد نقض السلع الا اذا كان للشركة المنتجة وكيل تجارى مصرى وأن يكون لها مركز خدمة مناسبة مع ضمان توفير قطع الغيار .

٦ - عدم استيراد بعض السلع الا بعد الحصول على موازنة بعض الجهات الحكومة الميينة في كشف مرفق .

٧ - أن تكون السلع المستوردة جديدة فيما عدا بعض السلع المحددة في اللائحة والمسوح باستيرادها مستعملة .

- ٨ - تكون الموافقات الاستيرادية شخصية وغير قابلة للتنازل عنها .
- ٩ - خطر تصدير بعض السلع المحددة وضرورة الحصول على موافقة بعض الجهات بالنسبة لبعض الجهات .

تنظيم عملية الاستيراد والتصدير :

وتنظيماً لعملية الاستيراد والتصدير فقد صدر القانون رقم ١٢١ لسنة ١٩٨٢ في شأن سجل المستوردين والقرار الوزاري رقم ٤٤٣ لسنة ١٩٨٢ باللائحة التنفيذية للقانون وينص القانون على إنشاء سجل للمستوردين ولا يجوز لأي فرد أو منشأة الاستيراد بغرض الاتجار إلا إذا كان مقيداً في هذا السجل ويضع القانون عدداً من الشروط للقيّد بهذا السجل حتى يقتصر نشاط الاستيراد على الأفراد والجهات ذات القدرة والسمعة الطيبة وبذلك تنقى مهنة المستوردين من الطفيلين .

وتنظيماً لمهنة الوكلاء التجاريين وأعمال الوساطة التجارية صدر القانون رقم ١٢٠ لسنة ١٩٨٢ بتنظيم أعمال الوكالة التجارية ويقضى أعمال الوساطة التجارية وكذلك صدر القرار الوزاري رقم ٣٤٢ لسنة ١٩٨٢ باللائحة التنفيذية للقانون وقد قرر انشاء سجلين هما :

- ١ - سجل الوكلاء التجاريين والوسطاء التجاريين .
- ٢ - سجل مكاتب الخدمات العلمية والفنية والاستشارية للشركات والمنشآت الأجنبية .

ولا يقيد في هذين السجلين الامن تتوافر فيه الشروط بهدف تنظيم هذه المهنة وتنقيتها من الطفيلين .

اعادة تشكيل المجلس الأعلى للتجارة الخارجية :

صدر القرار الجمهوري رقم ٣٩٩ لسنة ١٩٧٩ باعادة تشكيل المجلس الأعلى للتجارة الخارجية على أن يختص بما يأتي :

مادة ٢ - يختص المجلس الأعلى للتجارة الخارجية بما يأتي :

- ١ - تحديد الأهداف والسياسات الرئيسية للتجارة الخارجية ووضع

أسس التخطيط طويل المدى لها ، وذلك في إطار أهداف خطه التنميه الاقتصادية والاجتماعية للدولة .

٢ - توجيه الدراسات التي تتعلق بتخطيط التجارة الخارجية وتحديد طاقات الانتاج القومى واحتياجاته ومتطلبات الاستهلاك العائلى والحكومى وانعكاساتها على أحجام ونوعيات الاستيراد والتصدير .

٣ - اصدار التوجيهات التي تراعى عند اعداد الخطط السنوية للتجارة الخارجية .

٤ - اقتراح استراتيجية مصر في تعاملها مع التكتلات الاقتصادية والتجمعات الدولية .

٥ - دراسة مشروعات الخطط السنوية للتجارة الخارجية التي تعدها اللجان الفنية .

٦ - متابعة وتقييم نتائج تنفيذ خطط التجارة الخارجية واقتراح وسائل تذليل الصعوبات التي تعترض تنفيذها ، والتوصية باجراء التعديلات الواجبة عليها لضمان التوافق بين عمليات التجارة الخارجية .

مادة ٣ - يكون للمجلس الأعلى للتجارة الخارجية أمانة فنية يصدر بتشكيلها وتحديد اختصاصاتها قرار من رئيس المجلس .

مادة ٤ - للمجلس الأعلى أن يشكل لجانا فنية تتولى اعداد الدراسات اللازمة لأعماله ويصدر بتحديد هذه اللجان واختصاصاتها ونظام عملها قرار من رئيس المجلس .

ويحضر رؤساء هذه اللجان جلسات المجلس الأعلى دون أن يكون لهم صوت عند اتخاذ القرارات .

مادة ٥ - للمجلس أن يستعين بمن يرى الاستعانة بهم من ذوى الخبرة والتخصص في مجال عمله ، ويجوز لهؤلاء حضور جلساته لبدء الرأي في موضوعات تخصصهم .

مادة ٦ - تكون قرارات المجلس نافذة ، وعلى رئيس المجلس أن يرفع لمجلس الوزراء التوصيات التي يلزم اعتمادها قانونا من سلطة أعلى .

مادة ٧ - على الجهات المختصة والأجهزة المعنية بالدولة أن توافي الأمانة الفنية للمجلس الأعلى واللجان الفنية المشار إليها خلال المواعيد التي

تحددتها لذلك بما تطلبه من بيانات ودراسات لازمة لأعمال المجلس الأعلى .

مركز تنمية الصادرات المصرية :

صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ٤٧٥ لسنة ١٩٧٩ بإنشاء مركز تنمية الصادرات المصرية بهدف تنمية وتنشيط الصادرات المصرية وسوف نتناوله بالتفصيل فيما بعد في سياسة تنمية الصادرات .

الشركات التابعة لقطاع التجارة :

عندما أنشئت المؤسسة المصرية للتجارة عام ١٩٦١ كان يتبعها ٣٧ شركة للتجارة الخارجية وقد حدثت بعد ذلك عدة ادماجات من هذه الشركات حتى أصبحت في الوقت الحاضر ١٣ شركة وهي :

شركات التجارة العامة .

- ١ - شركة النصر للتصدير والاستيراد .
- ٢ - شركة مصر للاستيراد والتصدير .
- ٣ - شركة مصر للتجارة الخارجية .
- ٤ - الشركة العربية للتجارة الخارجية .
- ٥ - الشركة العامة للتجارة والكيماويات .
- ٦ - الشركة التجارية للأخشاب .
- ٧ - شركة مصر للأسواق الحرة .

شركات تصدير الحاصلات الزراعية .

- ٨ - شركة الوادى لتصدير الحاصلات الزراعية .
- ٩ - شركة النيل لتصدير الحاصلات الزراعية .
- ١٠ - شركة النصر لتجفيف المنتجات الزراعية .

شركات استيراد المعدات الهندسية :

- ١١ - شركات إستيراد وتجارة المعدات الهندسية .
- ١٢ - شركة المحارث والهندسة .
- ١٣ - شركة مصر لتجارة السيارات .

وطبقا للقانون ١١١ لسنة ١٩٧٥ تم إلغاء المؤسسات النوعية ومنها المؤسسة المصرية للتجارة وحل محلها المجلس الأعلى لقطاع التجارة الخارجية .

ثم صدر القانون رقم ٩٧ لسنة ١٩٨٣ بالقرار الجمهورى رقم ٥٠٤ لسنة ١٩٨٣ بإنشاء هيئة القطاع العام للتجارة الخارجية .

نشاط شركات هيئة القطاع العام للتجارة الخارجية (١) :

تقوم شركات الهيئة بدور هام رئيسى فى دعم اقتصاديات الدولة فى مجال التجارة الخارجية بهدف المشاركة فى تنمية الاقتصاد القومى والعمل على تحقيق خطة التنمية طبقا للسياسة العامة للدولة وخططها فى مجال التجارة الخارجية ، حيث توفر احتياجات مختلف قطاعات الدولة من كافة السلع التموينية والصناعية والكيمياوية ومستلزمات الانتاج الرئيسية والوسيلة لسد احتياجات السوق المحلى منها .

وكذا القيام بتصدير المنتجات التقليدية وغير التقليدية لاسواق دول العملات الحرة والاتفاقيات مع العمل على فتح أسواق جديدة للمنتجات المصرية مما يعمل على تحسين ميزان المدفوعات .

ويتمثل نشاط شركات الهيئة فيما يلى :

١ - نشاط تجارى :

القيام بأعمال التجارة الخارجية من إستيراد وتجارة مختلف السلع وتوفيرها لقطاعات الدولة المختلفة وتصدير المنتجات المصرية سواء من سلع زراعية أو صناعية لدول العالم المختلفة .

هذا بالإضافة لأعمال الوكالة التجارية لبيوت التجارة العالمية لترويج منتجاتها محليا .

وينقسم النشاط التجارى الى :

أ - نشاط مباشر :

ويتمثل فى العمليات التى تقوم بها الشركات لحسابها سواء مشتريات أو مبيعات داخلية أو خارجية .

(١) المصدر : وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية ، تقرير عن نشاط شركات قطاع التجارة الخارجية عن عام ١٩٨٤/٨٣ .

ب - نشاط غير مباشر :

ويتمثل في العمليات التي تقوم بها الشركات لحساب مختلف قطاعات الدولة وتقوم هذه القطاعات بتمويلها وتتقاضى الشركات مقابل ذلك عمولة محلية أو خارجية .

٢ - إنتاج تام :

تزاوّل الشركات الزراعية بعض عمليات التصنيع على السلع الزراعية وذلك مثل تجفيف البصل والثوم والكرات والجزر والطعمية وتعطين الكتان وتمتلك الشركات الزراعية مصنع بكل من سوهاج ومغاغة وبور سعيد وكفر سليم والقبارى والحضرة وحجر النواتية وذلك لتجفيف المنتجات الزراعية وكذلك مصنع الفول السوداني ومصنع لتعطين الكتان .

- كما تمتلك الشركة التجارية للأخشاب ورشتين لتصنيع أبواب وشبابيك وبلكونات وعبوات للتعبئة بالاسكندرية وبور سعيد .

- تمتلك شركة المحارث والهندسة عدة ورش إنتاجية تتمركز كلها في القاهرة وتقوم هذه الورش بتجميع ثلاثيات العرض والجزارة والديب فريزر .

٣ (نشاط هندسى :

تقوم الشركات الهندسية بصفتهم وكلاء للمصانع والشركات الاجنبية المنتجة للسيارات والآلات الميكانيكية والكهربائية والمعدات المستوردة بضمان تشغيل تلك الوحدات وصيانتها خلال فترة الضمان وكذلك تؤدي تلك الشركات خدمة الاصلاح والصيانة لتلك السيارات والجرارات والآلات بصفتهم وكلاء عن الشركات الاجنبية .

كما تقوم بتنفيذ بعض أعمال المقاولات الميكانيكية والكهربائية في مجال القوى الكهربائية وخطوط الكهرباء والعمليات الميكانيكية الخاصة باستصلاح الأراضي وعمليات التبريد وتكييف الهواء وتركيب المصاعد الكهربائية والسترات .

وتمتلك الشركات الهندسية العديد من الورش ومحطات الخدمة ومراكز الصيانة في كافة أنحاء الجمهورية وذلك لتوفير الخدمة لعملائهم وذلك بصفتهم وكلاء لبعض المصانع الأجنبية وشركة النصر لصناعة السيارات .

٤ - نشاط المناطق الحرة :

تم الترخيص لبعض شركات التجارة الخارجية بإنشاء مناطق حرة بمحافظة القاهرة - الاسكندرية - بور سعيد - السويس وذلك تنفيذاً لسياسة الانفتاح الاقتصادى .

وهذا بغرض القيام بالاعمال التالية :

أ (تخزين البضائع العابرة وكذا البضائع الوطنية الخالصة الضريبة المعدة للتصدير إلى الخارج والبضائع الاجنبية الواردة بغير رسم الوارد للشركات .

ب (عمليات الخلط والمزج للبضائع المحلية وإعادة التعبئة وما شابهها من عمليات تغيير حالة البضائع المودعة بالمناطق الحرة حسب مقتضيات حركة التجارة وتهيئتها بالشكل الذى تتطلبه الأسواق .

ج (صناعات وعمليات تجميع وتركيب وتجهيز ما يحتاج إلى مزايا المنطقة الحرة للاستفادة من مركز البلاد .

هـ - نشاط البيع بالعملة الأجنبية حيث تقوم شركة مصر للأسواق الحرة والتي لها عدة فروع بالقاهرة والاسكندرية كما ان لها وكلاء بالبلاد العربية حيث تكثر العملة المصرية . وتهدف الشركة إلى استقطاب العملة الحرة من الأسواق المحلية ومن الأسواق العربية والاجنبية عن طريق توفير احتياجات الدبلوماسيين والمنشآت السياحية والفندقية والمصريين العائدين من الخارج وكذا المقيمين في البلاد العربية والاجنبية فضلاً عن المواطنين بالسوق المحلى ممن توافر لديهم العملة الأجنبية .

المكاتب والفروع الخارجية :

تمتلك شركات الهيئة ٣٨ مكتب وفروع بالخارج وقد أنشأت هذه الفروع والمكاتب بغرض تنشيط التجارة بين البلاد التى تقع فيها هذه الفروع والمكاتب وبين جمهورية مصر العربية .

وتقع هذه المكاتب والفروع فى المناطق التالية :

المنطقة العربية :

يقع فى المنطقة العربية عدد ٩ فروع ومكاتب وتمثل فى (بيروت ،

(م ٩ - التجارة الخارجية)

دمشق ، عمان ، الكويت ، دى ، اليمن ، السودان ، الدوحة والبحرين) .

المنطقة الافريقية :

يقع فى المنطقة الافريقية عدد ٢٢ مكتب وفروع فى (نيجيريا ، غانا ، سيراليون ، ليبيريا ، كينيا ، تنزانيا ، أوغندا ، زامبيا ، ساحل العاج ، التوجو ، بنين ، الكونغو برازافيل ، السنغال ، مالى ، الكاميرون ، النيجر ، أفريقيا الوسطى ، فولتا العليا ، زائير ومكتب فينيقيا ، الصومال واثيوبيا) .

المنطقة الآسيوية :

تقع فى المنطقة الآسيوية عدد ٥ مكاتب وتمثل فى (كلكتا بالهند ، دكا ببنجلاديش ، جاكرتا باندونيسيا ، كولومبو بسيرلانكا ، سنغافورة) .

المنطقة الأوروبية :

يقع فى المنطقة الأوروبية عدد ٢ مكتب وتمثل فى (باريس - روتردام) .

اختصاصات الهيئة العامة لرقابة على الصادرات والواردات :

(أنشئت بالقرار الجمهورى رقم ١٧٧٠ لسنة ١٩٧١) :

١ - مباشرة الاختصاصات الواردة فى القانون رقم ٢٠٣ لسنة ١٩٥٩ فى شأن التصدير وتشمل أساسا الرقابة النوعية والكمية على الصادرات واصدار تراخيص التصدير .

٢ - مباشرة الاختصاصات الواردة فى القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٦٣ فى شأن تنظيم الاستيراد وتشمل أساسا الرقابة الكمية النوعية على الواردات واصدار تراخيص الاستيراد .

٣ - مراجعة اعداد الاحصائيات عن الصادرات والواردات السلعية .

٤ - موازنة أسعار الصادرات والواردات بما يحقق العمل على استقرار حجم الانتاج وتنميته بما يحقق فائضا مستقرا ومتزايدا للتصدير وخلق الوعى التصديرى والتوسع فى الانتاج المخصص للتصدير .

الهيئة العامة لشئون المعارض والأسواق الدولية :

(أنشئت بمقتضى القانون رقم ٣٢٣ لسنة ١٩٥٦) .

- ١ - الاشراف على اقامة المعارض والاسواق وتقرير الاشتراك فيها .
- ٢ - اقامة المعارض والاسواق بقصد الدعاية للمنتجات والحاصلات المصرية .

اختصاصات صندوق دعم صناعة الغزل والمنسوجات القطنية :

(أنشئ بالقانون رقم ٢٥١ لسنة ١٩٥٢) .

- ١ - تشجيع تصدير منتجات الغزل والمنسوجات القطنية وذلك عن طريق :

- تحديد المواصفات التي يشترط توافرها في المنتجات المصدرة للأسواق الخارجية .
- اجراء الرقابة الفنية على الصادرات للتأكد من مطابقتها للمواصفات المتفق عليها في عقود التصدير .
- تنظيم عمليات البيع في الاسواق الخارجية بين الشركات الصناعية التي تقوم بالتصدير .

- المشاركة في أعمال ترويج صادرات الغزل أو النسيج وذلك عن طريق ارسال البعثات التجارية الى الاسواق الخارجية والاشتراك في المعارض والاسواق الدولية .

- ٢ - دعم صناعة الغزل والمنسوجات القطنية عن طريق تقديم اعانات الدعم للمصانع لتمكينها من توجيه انتاجها للتصدير ، وكذلك عن طريق اجراء البحوث الفنية وانشاء المعامل ومراكز الابحاث ومراكز التدريب لرفع المستوى الفنى للصناعة .

مكتب بيع الاسمنت المصرى :

أنشئ هذا المكتب بموجب قرار وزير الاقتصاد رقم ١٠٨ لسنة ١٩٥٧ ، ويعتبر الجهاز التسويقي المشترك لشركات الاسمنت المصرية .

واختصاصات هذا المكتب هي :

- ١ - تنظيم تسويق الاسمنت المصرى .
- ٢ - تنظيم عمليات توزيع الاسمنت المصرى في الداخل والخارج بين الشركات المنتجة .

٣ - اتخاذ كافة الوسائل التي تكفل تصريف ما يزيد على حاجة الاستهلاك المحلى من الاسمنت .

٤ - المحافظة على سمعة الاسمنت المصرى واقتراح الوسائل اللازمة لذلك .

٥ - تدير الوسائل اللازمة لنقل الاسمنت .

ويمكن تلخيص التنظيم العام لنشاط التجارة الخارجية فى مصر فى الوقت الحاضر فيما يلى :

- ١ - وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية .
- ٢ - المجلس الأعلى للتجارة الخارجية .
- ٣ - مجالس التخطيط السلمى .
- وتبين الخريطة التنظيمية تنظيم وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية .

أجهزة البحوث والترويج :

- ١ - وكالة الوزارة لشئون التمثيل التجارى .
- ٢ - الهيئة العامة لشئون المعارض والأسواق الدولية .
- ٣ - الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات .
- ٤ - صندوق دعم صناعة الغزل والمنسوجات القطنية .
- ٥ - هيئة تحكيم واختبارات القطن .
- ٦ - مركز تنمية الصادرات المصرية .
- ٧ - البنك المصرى لتنمية الصادرات .

الأجهزة التنفيذية :

- الوكلاء التجاريين .
- لجان التصدير .
- لجان المشتريات الخارجية .
- هيئة القطاع العام للتجارة الخارجية والشركات التابعة .
- الشركات الصناعية .
- الهيئة العامة للبتروول .
- مكتب بيع الاسمنت المصرى .
- المصدرون والمستوردون من القطاع الخاص .

الباب السادس
التنظيم الإداري لنشاط التصدير
في المشروعات الإنتاجية

التنظيم الإداري لنشاط التصدير في المؤسسات الانتاجية

تنطبق المبادئ العلمية لتنظيم أعمال البيع في السوق المحلي على تنظيم أعمال التصدير . ويتوقف التنظيم الإداري لنشاط التجارة الخارجية استيرادا أو تصديرا على عدد من العوامل مثل حجم النشاط وطبيعة السلعة والمركز المالي للمؤسسة ، وأسلوب التوزيع أو الشراء الذي تستخدمه .

وهناك أكثر من طريقة لتنظيم أعمال التصدير أو الاستيراد ، ومنوف تكلم عن تنظيم أعمال التصدير ولكن المبادئ العامة تنطبق كذلك على معظم أعمال الاستيراد .

وفي حالة التصدير نجد أن هناك خمسة أنماط (١) لتنظيم أعمال التصدير :

١ - التصدير بواسطة ادارة المبيعات بالشركة

Built in Export department

٢ - انشاء ادارة مستقلة للتصدير

Separate export department

٣ - انشاء شركة تابعة للتصدير

International marketing Subsidiary

٤ - انشاء جهاز تصدير مشترك

Combination & Cooperation Method

٥ - انشاء فروع بالبلاد الاجنية .

(1) Kramer R. L. Internation Marketing South-western Publishing Co. Ohio 1964. P. 142 P. 153.

النمط الأول :

التصدير بواسطة ادارة المبيعات :

طبقا لهذه الطريقة تشترك الادارات التسويقية الموجودة في الشركة في القيام بأعمال التسويق الخارجى ، فتقوم ادارة المبيعات بأعمال التصدير وادارة الائتمان الخاصة بالتصدير علاوة على عملها الاصلى في السوق الداخلية ، وعادة يعين مدير للتصدير ليشراف وينسق أعمال التصدير التى تقوم بها الادارات المختلفة .

ويتوقف نجاح هذه الطريقة على قدرة مدير التصدير فى الحصول على معاونة المديرين الآخرين وتعاونهم معه .

ويمكن استخدام هذه الطريقة فى حالة المؤسسات الصغيرة لما تتميز به من بساطة وتوفير فى النفقات .

وللتغلب على المشاكل التى يقابلها مدير التصدير فى علاقاته بزملائه تشكل لجنة للتصدير برئاسة مدير عام الشركة وعضوية مدير التصدير وبعض المديرين الآخرين ذوى الصلة بعملية التصدير مثل مدير المبيعات ومدير الاعلان والمدير المالى للاشراف على أعمال التصدير .

النمط الثانى :

ادارة التصدير المستقلة :

تقوم هذه الادارة بجميع الاعمال المتعلقة بالتصدير فيما عدا أعمال الاتساج ، ويتوقف التنظيم الداخلى للادارة وحجمها على حجم العمل المنوط بها .

وهناك بديل ثان وهو وجود أكثر من ادارة للتصدير داخل الشركة الواحدة حسب حجم العمل فيكون هنالك ادارة لتصدير مجموعة معينة من السلع وادارة ثانية لتصدير مجموعة سلعية أخرى وهكذا .

وتتميز هذه الطريقة بأداء أعمال التصدير بدرجة عالية من الكفاءة وذلك بسبب التخصص فى العمل ، هذا فضلا عن أنها تتجنب المشاكل الناتجة عن عدم تعاون الادارات الاخرى مع مدير التصدير فى ظل الطريقة الاولى .

وفي هذا النمط يمكن استخدام أكثر من أساس في بناء التنظيم الداخلى لإدارة التصدير ، فقد تنقسم الإدارة الى عدة أقسام فرعية على أساس جغرافى فيخصص قسم لكل سوق من الأسواق التى يتعامل معها ، وقد يتم التقسيم على أساس السلع أو مجموعة السلع التى تصدر وهنا يخصص قسم لكل منها ، وقد يتم ذلك على أساس نوع العميل •

النمط الثالث :

انشاء شركة تابعة للتصدير :

International Marketing Subsidiary

وتستخدم هذه الطريقة فى حالة الشركات الكبيرة كما فى حالة شركة وستنجهاوز وشركة I.B.M. وغيرها حيث تنشئ الشركة الأم شركة تابعة لها تتولى القيام بجميع الاعمال المتعلقة بالتصدير كالبيع والائتمان والتحصيل والاعلان والشحن والحسابات وغيرها •

وتتم المحاسبة بين الشركة الأم والشركة التابعة على أسس مختلفة ، فقد تتم المحاسبة على أساس التكلفة ، وقد تتم المحاسبة على أساس التكلفة مضافا اليها نسبة ربح معينة •

وتتميز هذه الطريقة بتخفيف أعباء إدارة نشاط التصدير عن كاهل إدارة الشركة الأم وتفرغ إدارة الشركة التابعة له ، مما ينتج عنه درجة عالية من الكفاءة خاصة اذا اتسع حجم العمل وتشعب فى مناطق جغرافية خارجية •

النمط الرابع :

جهاز التصدير المشترك :

Combination and Cooperation Method

وطبقا لهذه الطريقة تشترك أكثر من شركة فى تأسيس جهاز مشترك للتصدير ، ويحدث ذلك بصفة خاصة فى حالة تشابه منتجات الشركات المشتركة ، ومن أمثلة ذلك فى مصر : مكتب بيع الاسمنت المصرى الذى يقوم بتسويق وتصدير انتاج شركات الاسمنت الاربعة فى مصر ، ويتميز هذا التنظيم بالاقتصاد فى النفقات وتنسيق النشاط التصديرى بين الشركات المشتركة ومنع المنافسة بينها •

النمط الخامس :

الفروع بالبلاد الأجنبية :

وتتولى ادارة الفرع في معظم الاحيان كل العمليات التسويقية من بيع وائتمان وتحصيل وحفظ مخزون سلعى ، وفي بعض الاحيان لا تحتفظ الفروع بمخزون سلعى ويتم الشحن من المركز الرئيسى ، وعادة يتم البيع فقط لتجار الحملة وتجار التجزئة .

وفي بعض الاحيان لا يقتصر عمل الفرع على البيع فقط ، بل يقوم ببعض العمليات الانتاجية ، وفي هذه الحالة يكون صورة مصغرة من الشركة الأم .

وتتفاوت مدى العمليات الانتاجية فقد تكون مجرد عملية تعبئة ، وقد تكون عملية تصنيع بالكامل ، ومن أمثلة عملية التعبئة فروع شركة المنتجات العالمية فى الخرطوم ، ومن أمثلة عمليات التجميع ما تقوم به شركات السيارات الأمريكية فى البلاد الأجنبية .

رجال البيع فى أعمال التصدير (١) :

كما فى حالة التسويق المحلى يوجد أربعة أنواع من رجال البيع العاملين فى نشاط التصدير وهم :

Senior Salesman

١ - رجل البيع الاصلى

Junior Salesman

٢ - رجل البيع المساعد

Sales Engineer

٣ - مهندس المبيعات (رجل البيع الفنى)

يتسع لفظ مهندس هنا ليشمل جميع التخصصات ، فقد يكون مهندسا فعلا فى حالة تصدير السلع الميكانيكية ، وقد يكون محاسبا فى حالة بيع الاجهزة الحاسبة الالكترونية ، وقد يكون صيدليا فى حالة تسويق الادوية وقد يكون كيمائيا فى حالة تصدير مواد الصناعة وهكذا .

(١) لمزيد من التفاصيل راجع :

دكتور حسن توفيق ، ادارة المبيعات ، دار النهضة العربية ، القاهرة

٤ - رجل البيع الخاص Specially Salesman الذي يعمل على تنمية المبيعات ولكنه لا يتدخل أساسا في العملية التنفيذية الخاصة بالحصول على الطلبات وتنفيذها .

وتنطبق نفس المبادئ العلمية لإدارة المبيعات في السوق المحلية على إدارة أفراد جهاز البيع Sales force في التسويق الخارجي تماما ، ويتضمن ذلك مشاكل اختيار وتعيين رجال البيع وتدريبهم وتحديد مرتباتهم وتحديد النطاق التصديرية وتوفير الحوافز اللازمة والمعدات البيعية المساعدة وغير ذلك .

تدريب العاملين في التجارة الخارجية (١) :

لا خلاف على أهمية التدريب في كافة المجالات الإدارية وفي كل المستويات وتظهر الحاجة الى التدريب بصفة خاصة في الدول النامية حيث يستلزم الامر رفع مهارات وقدرات العاملين في الاجهزة المختلفة ، وليس من شك أن مجال التجارة الخارجية يأتي في مقدمة المجالات الادارية التي تحتاج الى كفاءات وخبرات من كل نوع ودرجة معينة .

وقد اهتمت المؤسسات الدولية العاملة في مجال التجارة الخارجية وهي منظمة الجات ومؤتمر الامم المتحدة للتجارة والتنمية بموضوع التدريب وأنشأت لهذا الغرض مركز التجارة الدولية ومقره جنيف .

حيث تنظم برامج تدريبية دورية للعاملين في مجال التجارة الخارجية، وتدير المنظمتان المذكورتان هذا المركز بالاشتراك .

ومدة البرامج ٥ شهور وقد حضرها حتى الآن أكثر من ٣٠ دارس ، كما قام المعهد بتنظيم برامج لفترات قصيرة في أفريقيا وذلك بالتعاون مع اللجنة الاقتصادية الافريقية التابعة للامم المتحدة .

(١) لمزيد من التفاصيل راجع :

دكتور حسن توفيق ، إدارة المبيعات ، دار النهضة العربية ، القاهرة

كذلك أنشأت الهند المعهد الهندي للتجارة الخارجية •

وينظم المعهد برنامجا مدته ثمانية أسابيع عن سياسة التجارة الخارجية وتنمية الصادرات ويقبل المعهد دارسين من الخارج •

مرتبات رجال البيع في مجال التصدير (١) :

هنالك طريقتان لتحديد المرتبات وهما :

١ - طريقة المبلغ الثابت •

٢ - طريقة المبلغ المتغير (العمولة) •

ولكل منهما مزايا سواء للمؤسسة أو لرجال البيع أنفسهم ويتوقف استخدام كل طريقة على عدة عوامل مثل طبيعة السلعة وظروف الاسواق التي تباع فيها السلعة وحالة المنافسة السائدة في السوق •

كما أنه يمكن استخدام طريقة مركبة تجمع بين نظام المبلغ الثابت والمبلغ المتغير •

وفضلا عن الطرق السابقة فمن اللازم توفير الحوافز لرجال البيع اذا حققوا الاهداف المطلوبة منهم ، ويتم ذلك عن طريق نظام المكافآت التشجيعية Bonus

الاشراف على رجال البيع (٢) :

يقصد بالاشراف تقوية العلاقة الشخصية بين رجال البيع وبين رؤسائهم وذلك بواسطة التدريب المستمر والتوجيه والرقابة والاتصال •

ويمكن تقسيم طرق الاشراف الى طرق شخصية وطرق غير شخصية وليس من شك في أن الاتصال الشخصي أجدى وأفيد ، كما يمكن تقسيم طرق الاشراف الى طرق جماعية وطرق فردية ، وما ليس فيه شك أن طرق الاشراف الفردية أكثر فاعلية •

(١)، (٢) راجع لمزيد من التفاصيل :

د. حسن توفيق ، ادارة المبيعات ١٩٨٦/١٩٨٧ .

تشجيع رجال البيع (١) :

لا جدال في أن للناحية النفسية أثر كبير في كفاءة رجال البيع ، خاصة ان وظيفة البيع ليست من الوظائف السهلة ولذلك فان الأمر يحتاج الى وضع نظام لرفع الروح المعنوية لرجال البيع في مجال التصدير ، وهناك وسائل متعددة لتشجيع رجال البيع منها •

- ١ - المسابقات •
- ٢ - المؤتمرات •
- ٣ - المجلات والنشرات •
- ٤ - الخطابات الشخصية
- ٥ - نظام الاقتراحات

معدات رجال البيع :

من الضروري تزويد رجال البيع ببعض وسائل الايضاح السمعية والبصرية لاستخدامها أثناء مقابلاتهم مع العملاء •
ومن أمثلة ذلك بطاقات الزيارة ، وعينات ونماذج السلعة ، والافلام والصور المتحركة والكتالوجات ، ودليل المبيعات •

تحديد مناطق البيع وحركة انتقالات رجال البيع داخلها :

من أهم الموضوعات الخاصة بتنظيم أعمال التصدير توزيع مناطق البيع بين رجال البيع بحيث يمكن تغطية هذه المناطق أحسن تغطية ممكنة ، مما يؤدي الى زيادة أرقام الصادرات •

كذلك على جانب كبير من الأهمية الموضوع الخاص بتحديد حركة انتقالات رجال البيع حتى يمكنهم تخصيص الجزء الأكبر من وقتهم في أعمال البيع الفعلية ويوفروا من الوقت الضائع في عملية السفر والاتقال •

البَابُ السَّامِعُ

مَنَافِذُ التَّوْزِيعِ فِي التِّجَارَةِ الْخَارِجِيَّةِ

منافذ التوزيع في التجارة الخارجية

تنتقل السلع في التجارة الداخلية من المنتج الى المستهلك الأخير - أو المستخدم الأخير - بطريقة مباشرة أو بطريقة غير مباشرة بواسطة عدد من الوسطاء Middlemen الذين يطلق عليهم المؤسسات التسويقية، مثل مؤسسات الجملة Wholesalers ومؤسسات التجزئة Retailers والسماسة Brooks ووكلاء البيع Agents ويتم انتقال السلع من المنتج الى المستهلك الأخير أو المستخدم الأخير بواسطة واحد من هؤلاء الوسطاء أو بواسطة أكثر من وسيط .

وفي حالة السلع الاستهلاكية يستطيع المنتج أن يختار إحدى طرق التوزيع الآتية :

١ - البيع المباشر الى المستهلك : ويتم ذلك بواسطة مرور رجال البيع على منازل المستهلكين ، وقد يتم البيع بطويق الهزئ وذلك بواسطة كتالوجات توزع على المستهلكين ، وقد يتم أيضا بواسطة متاجر تجزئة يمتلكها المنتجون .

٢ - البيع الى متاجر التجزئة ، وقد يتم البيع الى عدد محدود من هذه المتاجر مثل متاجر الأقسام الكبرى Departments Stores أو مثل متاجر السلسلة Chain Stores ، وقد يتم البيع على نطاق واسع الى جميع متاجر التجزئة بأنواعها المختلفة ، أو قد يتم البيع الى عدد محدود منها .

٣ - البيع الى متاجر الجملة .

وفي حالة السلع الإنتاجية يستطيع المنتج أن يستخدم الأسلوبين الآتين:

١ - البيع المباشر الى مستخدمي السلعة مثل الفنادق والمستشفيات والهيئات الحكومية المختلفة والمصانع وغيرها ويتم ذلك عن طريق رجال البيع أو انشاء فروع للبيع .

٢ - البيع الى تجار الجملة الذين يبيعون بدورهم الى مستخدمي السلعة .
وكمبدأ عاى ينطبق ما تقدم على التجارة الخارجية فيستطيع المنتج

استخدام الأساليب السابقة فيما عدا بعض الاستثناءات بالنسبة للسلع الاستهلاكية وذلك في حالة التوزيع المباشر الى المستهلك الأخير ، فلا يتصور من الناحية العملية استخدام هذه الطريقة في حالة التجارة الخارجية ، ولكن هذه الطريقة بطبيعتها الحالة تستخدم في حالة بيع الخدمات في الأسواق الأجنبية مثل بيع تذاكر الطيران والنقل البحري والسياحة حيث تقوم الشركات بفتح مكاتب بيع لها في البلاد الأجنبية تسوق خدماتها للمستهلك الأخير مباشرة .

ومن ناحية أخرى نجد أن هنالك اختلاف في المسميات التي تطلق على الوسطاء في حالة التجارة الخارجية عن المسميات التي تطلق عليهم في حالة التجارة الداخلية حسب ما سوف نوضحه فيما بعد .

مزايا التوزيع المباشر :

تفضل المؤسسات الانتاجية القيام بتصدير منتجاتها مباشرة لعدد من الأسباب .

١ - الاتصال المباشر بالأسواق الخارجية للتعرف على احتياجات السوق الحقيقية والعوامل التي تؤثر في تسويق السلع في الأسواق الأجنبية .

٢ - تدعو طبيعة السلع المصدرة الى اتصال مباشر بين المنتج والمستورد ، فبعض السلع وبصفة خاصة المعدات والآلات يتم تسويقها على أساس مواصفات خاصة يتفق عليها بين البائع والمشتري ، وبالتالي فإن الاتصال المباشر يساعد الطرفين على التعرف الدقيق على هذه المواصفات وبعض السلع تحتاج الى خدمات فنية بعد البيع .

ويهم المنتج أن يتم تأدية هذه الخدمات بكفاءة عالية ، ويرى أن قيامه بتسويق هذه المنتجات مباشرة في الأسواق الخارجية سوف يوفر له الفرصة لأداء خدمة ما بعد البيع بطريقة أفضل .

٣ - يعتقد بعض المنتجين أن الوسطاء لا يعطون سلعهم العناية الكافية حيث انهم يقومون بالتعامل مع عدد من المنتجين الآخرين ولذلك فهم يفضلون التوزيع المباشر حتى يضمنوا توزيع سلعهم بدرجة أفضل .

٤ - بعض السلع يتم تسويقها على أساس التبادل Recopricity حيث يقوم المنتج بتصدير بعض منتجاته الى المتجدين في البلاد الأجنبية . مقابل استيراد بعض المنتجات التي لا ينتجها لأى سبب من الأسباب والتي تكمل تشكليه السلع التي ينتجها ، ونجد ذلك واضحا في حالة البترول ومنتجاته وحالة منتجات الحديد والصلب حيث يصعب على المنتج فى أى بلد انتاج تشكيلة هذه المنتجات بالكامل أما لصغر الكمية من بعض الأصناف وأما لعدم قدرتهم من الناحية المالية على توفير المعدات اللازمة لانتاج هذه الأصناف ، ولذلك فهم يفضلون انتاج عدد معين من تشكيلة هذه المنتجات وبكميات تزيد عن حاجة السوق المحلية ويقومون بتصدير الفائض الى بعض المؤسسات الأجنبية مقابل استيراد ما ينقصهم من التشكيلة من تلك المؤسسات ، ونفس الشيء يحدث بالنسبة للمؤسسات الانتاجية الأجنبية .

عيوب التوزيع المباشر :

على أنه من الناحية الأخرى هنالك عدد من العوامل التي تمنع المتجدين من اتباع طريق التوزيع المباشر منها :

١ - ان هذا الطريق سوف يلقي أعباء ادارية جديدة على المنتج وهو بفضل أن يوفر طاقاته الادارية لحل مشاكل الانتاج والعمالة والتسويق الداخلى وغيرها ، ويرى أن الأفضل له القاء عبء التسويق الخارجى على عاتق المؤسسات التجارية المتخصصة في التجارة الخارجية أعمالا لمبدأ التخصص .

٢ - ان التوزيع المباشر يزيد من التكلفة في معظم الأحيان وبصفة خاصة اذا كان حجم التصدير ليس كبيرا نسبيا .

٣ - ومن الناحية العامة نجد أن القاء عبء عملية التصدير على كاهل المنشأة التجارية المتخصصة يساعد على سهولة دخول الأسواق الأجنبية نظرا للارتباط الوثيق بين كل من نشاط الاستيراد والتصدير وهو الشيء الذي لا تستطيع المؤسسات الانتاجية عمله في معظم الأحيان .

٤ - وبالإضافة الى ما تقدم فإن قيام مؤسسات تجارية متخصصة بالتصدير سوف يساعد على الحصول على أسعار أفضل بسبب كبر حجم الصفقات التي يتعاملون بها اذ أنهم يعملون لحساب عدة مؤسسات انتاجية وبالتالي يمكنهم التعامل على أساس الصفقات الكبيرة .

على أن القرار باختيار طريق التوزيع المباشر أو غير المباشر يتوقف على عدد من العوامل التي يجب أن تؤخذ في الاعتبار وهي :

عوامل خاصة بالمؤسسة :

- ١ - حجم المبيعات الخارجية .
- ٢ - المركز المالي للمؤسسة .
- ٣ - خبرة المؤسسة في مجال التصدير .

عوامل خاصة بالنظام الاقتصادي في البلد المصدر :

- ١ - اقتصاد حر أو اقتصاد مخطط .
- ٢ - مدى سيطرة القطاع العام على النشاط الاقتصادي .
- ٣ - نظام الدفع مع البلاد الأجنبية .

عوامل خاصة بالسوق الأجنبية :

- ١ - التنظيم العام للاقتصاد في البلاد الأجنبية .
- ٢ - التكتلات الاقتصادية .

عوامل خاصة بالسلعة :

- ١ - طبيعة السلعة (سلعة إنتاجية ، سلعة استهلاكية) .
- ٢ - طبيعة السلعة من ناحية كونها سلعة تقليدية في الأسواق أم سلعة غير تقليدية .

منافذ التوزيع في التجارة الخارجية في مصر :

تستخدم مصر ثلاثة أنظمة من منافذ التوزيع في مجال التجارة الخارجية وهي :

- ١ - نظام مجالس التسويق وهذا النظام مطبق بالنسبة للبتروöl والقطن .
- ٢ - نظام التوزيع المباشر وذلك بواسطة شركات الإنتاج وذلك في حالة السلع الصناعية ويتم ذلك بأسلوبين :

- (أ) عن طريق ادارات التصدير أو البيع في هذه الشركات .
- (ب) عن طريق فروع هذه الشركات في الأسواق الأجنبية .
- (ج) عن طريق مكاتب البيع المشتركة وذلك مثل مكتب بيع الأسمت .

٣ - نظام التوزيع غير المباشر عن طريق شركات التجارة الخارجية ومكاتب التصدير التابعة للقطاع الخاص كما في حالة تصدير المنتجات الزراعية وبعض المنتجات الصناعية .

نظام مجالس التسويق :

يتبع هذا النظام في تصدير القطن حيث تقوم المؤسسة المصرية العامة وشركاتها بكل الوظائف التسويقية المختلفة .

ويتم تحديد أسعار شراء القطن في الداخل قبل موسم الزراعة بوقت كاف ، كما يتم تحديد المساحة التي تزرع قطناً ، ويتم تحديد أسعار تشجيعية للرتب المختلفة ، وتقوم شركات القطن التابعة للمؤسسة بالشراء من المنتجين مباشرة عن طريق نظام التسويق التعاوني الزراعى ، ويتولى عملية الحلج شركات الحلج التابعة للمؤسسة وتتولى عملية الكبس شركة الكبس التابعة للمؤسسة .

وتقوم المؤسسة بتحديد أسعار التصدير في بداية الموسم التصديرى ، وتتولى وكالة الأقطان التابعة للمؤسسة الاتصال بالعلاء في الخارج وعقد الصفقات معهم .

وكذلك تخضع صادرات البترول لنظام مجالس التسويق حيث تحتكر المؤسسة العامة للبترول تصدير البترول الى الخارج . وتتولى الشركات التابعة للمؤسسة عمليات استخراج وتكرير البترول .

ويرجع ذلك الى ما تتميز به صناعة البترول بعدد من الخصائص منها (١) :

(١) رشاد البليسى ، تنظم الصادرات المصرية ، رسالة ماجستير تحت اشراف المؤلف ، سنة ١٩٧١ س ٣٢١ .

١ - اتجاه المشروعات العاملة في ميدان صناعة البترول الى تحقيق التكامل الرأسى وذلك بقيام هذه المشروعات بالسيطرة على كافة مراحل العملية الانتاجية والتسويقية من الكشف والاستخراج والنقل والتكرير والتصنيع والتوزيع .

٢ - اتجاه المشروعات العاملة في ميدان صناعة البترول الى التركيز الاحتكارى .

٣ - الأسلوب المستخدم في تصدير المنتجات البترولية حيث يستخدم أسلوب المقايضة في تصدير المنتجات البترولية ، مثل قيام مصر بتصدير كل من خام البترول الثقيل والبنزين والمازوت ، وهى المنتجات التى يزيد انتاجها عن الطلب المحلى ، مقابل استيراد كل من خام البترول الخفيف والكيروسين والديزل والسولار وهى المنتجات التى لا يكفى انتاجها لسد احتياجات الاستهلاك المحلى .

مكاتب البيع المشتركة : (مكتب بيع الأسمنت) :

أنشئ هذا المكتب بموجب قرار وزير الاقتصاد رقم ١٠٨ لسنة ١٩٥٧ ليقوم بالوظيفة التسويقية لشركات الأسمنت .

ويدير المكتب لجنة خاصة يشترك في عضويتها مندوب دائم عن وزارة الصناعة (الآن) وممثل عن كل شركة من شركات الأسمنت الأربعة وهى :

١ - شركة أسمنت بورتلاند طره المصرية .

٢ - شركة أسمنت بورتلاند حلوان

٣ - شركة الاسكندرية لأسمنت بورتلاند .

٤ - الشركة القومية لاتاج الأسمنت .

هذا وقد ثار الجدل (١) حول أنسب نظم منافذ التوزيع بالنسبة للمنتجات المصرية ، وترى أجهزة الانتاج أن تتولى بنفسها استيراد ما يحتاج اليه من مواد وخامات وتصدير ما لديها من فائض ، وترى شركات المؤسسة

(١) د . حسن توفيق ، الصادرات المصرية ، مجلة المحاسبة والادارة

المصرية للتجارة أنها أقدر من غيرها على أعمال الاستيراد والتصدير باعتبارها جهازا متخصصا .

وذهب رأى ثالث (١) الى اقتراح انشاء شركة متخصصة داخل كل مؤسسة نوعية تتولى أعمال التجارة الخارجية للقطاع النوعي .

وعلىنا قبل أن نتخذ القرار في هذه المشكلة أن نتذكر العوامل النظرية التي سبق أن ذكرناها في مقدمة هذا الباب والتي تؤثر في اختيار منافذ التوزيع المناسبة وهي :

- ١ - طبيعة السلعة .
 - ٢ - ظروف المنشأة من ناحية حجم المبيعات القابلة للتصدير والمركز المالي للمنشأة وخبرتها في أعمال التصدير .
 - ٣ - طبيعة السوق التجارية الدولية ، مثل منظمات التجارة الخارجية في الدول المختلفة وحدة المنافسة الدولية وغيرها :
 - ٤ - تكلفة أداء الخدمة التصديرية .
- وقبل أن نبدأ في مناقشة الآراء المختلفة حول الموضوع لابد أن نتذكر هيكل الصادرات المصرية من السلع والمجموعات السلعية .
- ففي عام ١٩٨٦/٨٥ بلغت قيمة الصادرات المصرية ٢,٥٨٣,٣ مليون جنيه وذلك على النحو التالي :

السلع	مليون جنيه	%
السلع الزراعية :	٣٤٤,٤	١٣,٣
١ - القطن	٢٤٩,٣	٩,٦
٢ - حاصلات زراعية أخرى	٩٥,١	٣,٧
السلع الصناعية :	٢,٠٦١,١	٧٩,٨
١ - البترول	١,٦٦٤,٧	٦٤,٥
٢ - الغزل والنسيج	٢٢٨,٣	٨,٨
٣ - صناعات أخرى	١٦٨,١	٦,٥
سلع غير موزعة	١٧٧,٨	٦,٩
المجموع الكلي	٢,٥٨٣,٣	% ١٠٠

(١) د . أديب عبد الملك ، تنظيم التصدير في القطاع العام ، سلسلة بحوث المعهد القومي للإدارة العليا رقم ٥ سنة ١٩٦٢ .

وإذا بدأنا بالسلع الزراعية نجد أن منتجى هذه السلع عبارة عن
قلالين من صغار الزراع .

وتبين احصائيات توزيع الملكية الزراعية في مصر عام ١٩٨٤ (١) لوجدنا أن
مساحة الرقعة الزراعية تبلغ ٥٤٦٣ بالآلف فدان يملكها ٣٤٨١ بالآلف مالك منها
٢٨٩٧ فدان بنسبة ٩٥,٣٪ يمتلك كل منهم أقل من ٥ أفدنة فإذا أضفنا اليهم من
يمتلك من ٥ - أقل من عشرة أفدنة تصبح جملة المساحة المنزرعة ٥٦٨ فدان
بنسبة ٢,٥٪ لعدد الملاك وهي ١٠,٤٪ بالنسبة للمساحة المنزرعة كما يوضحها
الجدول التالي :

توزيع الملكية الزراعية في جمهورية مصر العربية
عام ١٩٨٤ (١)

حجم الملكيات	عدد الملاك بالآلف	المساحة بالآلف فدان	النسبة المئوية لعدد الملاك	النسبة المئوية للمساحة
أقل من ٥ فدان	٣٣١٧	٢٨٩٧	٩٥,٣٪	٥٣,٠٪
٥ فدان -	٨٧	٥٦٨	٢,٥٪	١٠,٤٪
١٠ فدان -	٤٦	٥٩٣	١,٣٪	١٠,٩٪
٢٠ فدان -	٢٣	٦٤٨	٠,٧٪	١١,٩٪
٥٠ فدان -	٦	٤١٠	٠,٢٪	٧,٤٪
١٥٠ فدان (١)	٢	٣٤٧	-	٦,٤٪
الجملة	٣٤٨١	٥٤٦٣	١٠٠٪	١٠٠٪

(١) لا يشمل أملاك الحكومة من الأراضي الصحراوية والبور والأراضي تحت التوزيع .
(٢) تمثل الشركات والهيئات والأفراد .

وبطبيعة الحال فإن الامكانيات المالية والفنية لهؤلاء المنتجين محدودة
للعناية ، ومن ثم فليس من المتصور قيام هؤلاء المنتجين الصغار المنتشرين في

(١) الجهاز المركزى للتعبئة العامة والاحصاء الكتاب الاحصائى السنوى ١٩٥٢ - ١٩٨٥ يونيو

١٩٨٦ ص ٨٥ .

أنحاء مصر القيام بتسويق انتاجهم في الداخل ، فما بالنأ بتصدير منتجاتهم الى الخارج ، وبطبيعة الحال فإن تسويق الانتاج الزراعى فى هذه الحالة يحتاج الى عدد من الوسطاء لتجميع المنتجات ونقلها وتصنيفها وبيعها سواء فى السوق الداخلية أو الخارجية .

ولا شك أن قيام الشركات التابعة لقطاع التجارة بتصدير هذه السلع أمر لا مناص منه ولا أحد ينازعها فى ذلك فيما عدا القطن .

اذ يمثل القطن حوالى ٦٠٪ من قيمة السلع الزراعية المصدرة ، ومثل هذا المحصول يحتاج الى عدد من الخدمات التسويقية الخاصة به لتجهيزه للتصدير وبالذات عملية الحليج والكبس والتصنيف ، ثم أن محصول القطن يعتبر المحصول الرئيسى والنقدى للمنتج المصرى وهو لظروفه لا يستطيع الانتظار لتسويق الانتاج وهو لا يستطيع أن يحتل المضاربات على الأسعار التى قد تحدث فى السوق ، ولذلك فإن قيام جهاز موحد للإشراف على تصدير المحصول يتولى عملية التسويق من الحقل الى الميناء ، بل وقبل زراعة المحصول بوقت مناسب فيعلن الأسعار المناسبة والتى تشجع المزارع على الانتاج يعتبر من الأهمية بمكان ، وقد سبق أن أشرنا الى تجربة مجالس التسويق فى البلاد النامية وهو الأسلوب الذى أخذت به مصر فعلا ولذلك فقد أنشأت الدولة مجلسا لتسويق القطن أطلقت عليه « لجنة القطن المصرى » وذلك بموجب القرار الجمهورى رقم ٩٧٢ لسنة ١٩٦١ والمعدل بالقرار الجمهورى رقم ١٧٢٢ لسنة ١٩٦٢ والتى تعدل اسمها فيما بعد الى المؤسسة المصرية العامة للقطن بموجب القرار الجمهورى رقم ١٨٩٩ لسنة ١٩٦١ وتختص المؤسسة بتنفيذ سياسة الحكومة فى تدعيم سوق القطن والمحافظة على مستوى أسعاره واستقرارها والمعاونة على تصريف القطن فى الداخل والخارج ولها فى سبيل ذلك :

١ - شراء القطن وبيعه للتصدير والاستهلاك المحلى .

٢ - الاضطلاع بمهمة موازنة أسعار القطن عن طريق العمليات التى تجريها لذلك فى أسواق القطن .

٣ - تنفيذ ما يعهد به اليها من عمليات التصدير .

٤ - تمويل مشتريات المغازل المحلية والعمل على توفير الرتب اللازمة لها .

وهناك عدد من الشركات المتخصصة في تصدير الأقطان وبعض شركات الخليج وشركة متخصصة في كبس الأقطان .

أما البترول فقد أصبح يمثل ٦٤,٥ ٪ من قيمة الصادرات المصرية .

ونظرا لطبيعة البترول كسلعة استراتيجية ، فقد كانت المصالح الأجنبية تسيطر على إنتاج وتكرير وتسويق البترول في مصر ، ولذلك فقد قامت الدولة بتأميم هذه المصالح وأصبحت لها اليد الطولى في هذا الميدان .

ونظرا لأن تسويق البترول في الأسواق الدولية مازالت تسيطر عليه الكارتيلات الأجنبية العالمية الأمر الذي قد يعرض هذه العملية للمخاطر الكثيرة فكان لابد من استخدام أسلوب مجالس التسويق التي تسيطر على السلطة من مكان الإنتاج الى مكان التصدير ولذلك فقد أنشأت الدولة المؤسسة المصرية العامة للبترول لتتولى استخراج وتكرير وتسويق البترول في الداخل والخارج ، هذا بالإضافة الى أن طبيعة البترول الخام تختلف من بلد الى بلد وبالتالي فإن البترول الخام المستخرج في بلد من البلاد لا ينتج نفس المنتجات عند تكريره أو بعضها بنسب مختلفة عما ينتج في بلد أخرى .

ولذلك فقد تكون نسبة البنزين المنتج من بترول بلد معين أكبر من نسبة البنزين المنتج من بترول بلد أخرى ، ولذلك فأننا نجد بعض البلاد تصدر الفائض لديها من أحد مشتقات البترول وتستورد مقابله أحد المشتقات الأخرى والتي تزيد عن حاجة بلد ثانية . وفي مثل هذه الحالة يتم ذلك على أساس التبادل Reciprocity بين الشركات المنتجة للبترول في البلاد المختلفة ، وكنتيجة لذلك فإن المنطق يقضى قيام شركات البترول بالاتصال بزميلاتها في البلاد الأجنبية وتبادل الفائض لديها من المشتقات المختلفة ، وليس هناك ضرورة لتدخل الوسطاء .

أما إذا انتقلنا الى السلع الصناعية وتبلغ قيمتها ٢٦١,١ مليون جنيه في عام ١٩٨٦ وتكون في مجموعها حوالى ٧٩,٨ ٪ من اجمالى الصادرات فانه يمكن التمييز بين نوعين من السلع وهما مجموعة السلع الإنتاجية ومجموعة السلع الاستهلاكية ويدخل ضمن المجموعة الأولى غزل القطن والأسمنت وصناعة الماكينات ووسائل النقل أما المجموعة الثانية فيدخل ضمنها المنسوجات والملابس الجاهزة والأحذية والسكر المكرر .

وهذا وقد بلغت جملة صادرات شركات التجارة الخارجية خلال عام ١٩٨٦/٨٥ ٣٦١,٠ مليون جنيه مستهدفة بالخطة بزيادة قدرها ٤٥,٣ مليون جنيه بنسبة ١٧٪ ومقابل ٢٥٩,٠ مليون جنيه محققه خلال عام ١٩٨٥/١٩٨٤ بزيادة قدرها ٤٧ مليون جنيه بنسبة ١٨٪ .

وفيما يلي بيان بالصادرات المحققة خلال عام ٨٦/٨٥ مقارن

بيان	عام ١٩٨٦,٨٥			عام ١٩٨٥,٨٤			نسبة
	خطه	فعلى	التنفيذ	الاهمية النسبية	الاهمية النسبية	المحقق	المقارن
%	%	%	%	%	%	%	
صادرات لحساب الشركات	١٢١,٩	١٣١,١	١٠٨	٤٣	١١٣,٥	٤٤	١٩٦
صادرات لحساب الغير	١٣٨,٨	١٧٤,٩	١٢٦	٥٧	١٤٥,٥	٥٦	١٢٠
اجمالى الصادرات	٢٦٠,٧	٣٠٦,٠	١١٧	١١٧	٢٥٩,٠	١٠٠	١١٨

أما بالنسبة للمجموعة الأولى وهى السلع الانتاجية فكما بينا من قبل فان طريقة التصدير المباشر هى الأكثر مناسبة لها . وذلك لكثر من سبب ؛ فالسوق بصفة عامة محدودة سواء من الناحية الجغرافية « أى منطقة التوزيع » أو من ناحية عدد المشترين مما يجعل عملية الاتصال بهم سهلة ، فضلا عن ضرورة الاتصال المباشر لتحديد المواصفات ، وهنا نرى المنتج يستطيع القيام بتصدير هذه المنتجات بنفسه اذا رغب فى ذلك وكان لديه الجهاز التصديرى الكفء .

أما المجموعة الثانية من السلع الصناعية وهى السلع الاستهلاكية فمن الممكن أن تشترك شركات الانتاج مع شركات التجارة فى التصدير ، والعبرة هنا بقدرة كل منهما فى الحصول على أفضل الأسعار وفى فتح أسواق جديدة . على أنه من ناحية أخرى فلا يجوز لشركات الانتاج القيام بالتصدير بنفسها الا فى الأحوال الآتية :

١ - اذا كانت لها خبرة سابقة فى هذا المجال وتربطها بالشركات المستوردة علاقات قوية ، وفعلا فان لدينا بعض الشركات الانتاجية مثل شركة مصر للغزل والنسيج بالمحلة الكبرى فان لها تاريخ طويل فى مجال التصدير بل وقبل أن تنشأ مؤسسة التجارة والشركات التابعة لها ، ومثل

هذه الشركات الناجحة لا يجوز لنا أن نفترض طريقها ونطلب منها إيقاف نشاطها التصديري واسناده الى شركات التجارة .

٢ - اذا كان حجم التصدير من الكبر بحيث يغطي تكاليف انشاء ادارة للتصدير داخل الشركة ، بمعنى أن مجمل الربح يغطي تكاليف التصدير ويحقق فائضا من الربح ، أما في غير هذه الحالة فليس من المنطق الاقتصادي أن نسمح لكل وحدة إنتاجية أن تقوم بالتصدير بنفسها حيث يكون من الأوفق اقتصاديا أن تسند عملية التصدير لاحدى شركات التجارة .

٣ - اذا كانت السلعة تحتاج الى خدمات فنية بعد البيع مثل وسائل النقل والماكينات الكهربائية ، بهذا نرى أنه من الأفضل أن تتولى الشركات المنتجة تصدير إنتاجها بنفسها ، على أنه بالإضافة الى ما تقدم فليس من المنطق أن نحرم على الشركات التجارية أن تقوم بتصدير أية سلعة في الأحوال الآتية :

١ - اذا أمكن لهذه الشركات الحصول على أسعار أفضل .

٢ - اذا أمكن لهذه الشركات فتح أسواق جديدة .

٣ - اذا تعاقدت مع الشركات الإنتاجية على شراء منتجاتها وتحملت كل مخاطر التسويق في الأسواق الأجنبية ، أما أنها تطالب بتصدير الإنتاج على أساس الوسيط الذي يتقاضى عمولة ولا يمتلك البضاعة فهذا أمر غير منطقي .

وأخير فهناك بعض الحالات التي تقتضى معالجة خاصة . فمثلا قد يقام مصنع تستورد آلاته ومعداته وربما خاماته من الخارج وذلك عن طريق الاقتراض ويكون من المتفق عليه مع المورد أن يتم سداد الثمن عينا من إنتاج المصنع على عدد من السنوات ، وذلك مثل حالة شركة شين الكوم للغزل والنسيج . ففي هذه الحالة يكون التصدير مباشرا بين المنتج والمستورد في الخارج .

كذلك بالنسبة للتصدير الى بلاد الكتلة الشرقية حيث يكون هنالك مشتري واحد طبقا لتنظيمات التجارة الخارجية بهذه البلاد كما شاهدنا من قبل ، فان المنطق يقتضى أن يقابل هذا المشتري ببائع واحد من مصر ، وفي هذه الحالة يكون البائع الواحد من بين شركات التجارة التابعة للمؤسسة المصرية العامة للتجارة .

والخلاصة أنه لا يمكن اتباع أسلوب واحد لتصدير المنتجات الصناعية والمهم هو اختيار الأسلوب المناسب الذي يساعد على تنمية الصادرات وبأقل تكلفة ممكنة ، ولا يمكن القول بأن شركات الاتاج هي التي يجب أن تصدر اتاجها • ولا يمكن القول بأن شركات التجارة هي التي تتولى تصدير الاتاج حيث يتوقف تحديد منفذ التصدير على مجموعة عوامل كما شرحنا من قبل •

على أنه ليس من شك في ضرورة وجود تعاون بين القطاعين ، وفي ضرورة وجود وسيلة ما لتنسيق نشاط القطاعين للحصول على أفضل الشروط ومن الممكن أن يتم ذلك عن طريق تشكيل لجان دائمة من القطاعين سواء في مجال التخطيط أو التنفيذ وسواء أطلقنا عليها المجالس السلعية أو لجان البت أو مجالس التخطيط السلمي ، ومن ناحية أخرى فلا بد أن تستعين شركات التجارة بعدد من الفنيين من الشركات الاتاجية عن طريق الاعارة أو بصفة دائمة للعمل بها في وظائف رجال البيع الفنيين الذين يقومون بدراسة احتياجات العملاء من الناحية الفنية ، كما يمكن أيضا لشركات الاتاج الاستفادة من خبرة رجال البيع في شركات التجارة في شغل الوظائف بالادارات التصديرية بها سواء عن طريق الاعارة أو عن طريق التعيين الدائم ، كما أن اشتراك رجال التصدير في شركات الاتاج مع رجال التصدير في شركات التجارة في برامج تدريبية مشتركة أو في وفود تجارية مشتركة لدراسة الأسواق الأجنبية أو مؤتمرات دولية ، سوف يساعد كثيرا في تقريب وجهات النظر بين الطرفين والوصول الى أنسب الحلول لتنمية الصادرات المصرية •

البَابُ الثَّامِنُ
سياسة تحديد الأسعار في التجارة الخارجية

سياسة تحديد الأسعار في التجارة الخارجية

لا يختلف الاطار العام لتحديد الأسعار في التجارة الخارجية عنه في حالة التجارة الداخلية .

ومن الناحية الاقتصادية هنالك ثلاث حالات هي :

١ - حالة المنافسة الكاملة .

٢ - حالة الاحتكار .

٣ - حالة المنافسة الاحتكارية .

وفي ظل حالة المنافسة يتحدد السعر بنسبة تلاقي قوى العرض والطلب وليس للمنتج أى دخل في تحديد السعر .

وقد وضع الاقتصاديون عددا من الشروط لسريان حالة المنافسة الكاملة منها أن عدد البائعين والمشتريين كبير نسبيا وأن خصّة كل منهم صغيرة ، ومنها أن السلع والبائعين متجانسة تماما ، ومنها أنه لا توجد عوائق على النقل . ومنها توفر المعلومات لدى البائع والمشتري .

ومن الناحية العملية يصعب وجود هذه الشروط ، ولذلك فإن حالة المنافسة الكاملة هي حالة افتراضية .

أما حالة الاحتكار حيث يكون للبائع قدرة كبيرة على تحديد سعر البيع الذي يحقق له أكبر عائد ممكن .

ومن الناحية العملية قل أن نجد حالة الاحتكار ، فالاحتكار مرفوض شرعا وغربا لمساوئه العديدة وما يحيط به من استغلال للمواطنين .

أما الحالة الأخيرة وهي حالة وسط بين الحالتين السابقتين فهي تمثل الحالة التي لا تكون للمنتج فيها القدرة على تحديد السعر الذي يبيع به وهي حالة المنافسة ، وكذلك الحالة التي يكون للبائع فيها القدرة على تحديد السعر الذي يعلو له ، وهي حالة الاحتكار .

وفي ظل حالة المنافسة الاحتكارية يمكن للبائع تحديد الأسعار ، ولكن قدرته ليست مطلقة كما في حالة المنافسة ، ولكنها محكومة بعدد من المتغيرات وهي :

- ١ - منفعة السلعة للمشتري .
- ٢ - تكاليف الاتاج والتسويق .
- ٣ - أسعار المنافسين .
- ٤ - السياسات البيعية الأخرى .
- ٥ - دورة السلعة .
- ٦ - عوامل أخرى .

وسوف تتناول هذه العوامل بشيء من التفصيل فيما يلي (١) :

اثر المشتري :

يمكن التمييز بين نوعين من المشترين :

النوع الأول : هو المؤسسة التجارية التي تشتري السلعة للاتجار فيها أو لاستخدامها ، وهنا نجد أن الدافع الأساسي للشراء هو دافع الربح ، وبالتالي ، فإن سياسة التسعير يجب أن تمكن هذه المؤسسات من إعادة بيعها وتحقيق ربح مناسب .

والنوع الثاني من المشترين : هو المستهلك الأخير وهنا لابد أن تراعى سياسة الأسعار العوامل التالية :

- ١ - مرونة الطلب على السلعة ، ونعني بذلك درجة استجابة الكمية المباعة الى التغير في سعر السلعة من تخفيض أو زيادة .
- ٢ - الأسعار المعتادة في السوق ، وفي هذه الحالة يصعب على المنتج الخروج عن التقليد السائد في السوق بالنسبة لطريقة تسعير بعض السلع .
- ٣ - أسعار التفاوض التي تتناسب مع نوع معين من المستهلكين ذوي الدخل المرتفع .
- ٤ - الأسعار التي تبدو منخفضة والتي يهتم بها المستهلكون من ذوي الدخل المحدود (١) .

(١) لمزيد من التفاصيل راجع : د . حسن توفيق . ادارة المبيعات ١٩٨٦/٨٥ الباب التاسع .

أثر التكاليف على الأسعار :

لا شك أن الأسعار يجب أن تغطي التكاليف في المدة الطويلة ، على أنه في خلال الفترة القصيرة نجد أن الكثير من الصناعات لا تعمل بكامل طاقتها الانتاجية ، وهنا ليس من الضروري أن تغطي الأسعار التكاليف الكلية للسلعة ، ويمكن في هذه الحالة تشغيل الجزء العاطل من الطاقة الانتاجية وتسعير الانتاج في هذه الحالة على أساس أن يغطي السعر التكاليف المباشرة ، ويسمح بتحقيق فائض من الربح على أنه يلزم في هذه الحالة عز الطلب على القدر الاضافي عن الطلب على الانتاج الأصلي ، والا أدى ذلك الى انخفاض السعر وانخفاض الربح نتيجة لزيادة الكمية المعروضة من السلعة ، على أنه في جميع الأحوال يجب أن يتحدد سعر البيع بحيث يمكن المنتج من تجاوز نقطة التعادل .

وبالإضافة الى ما تقدم فإن هناك صعوبة في الوصول الى تكلفة السلعة مثل حالة المنتجات المتعددة التي تخرج من مرحلة معينة من مراحل الانتاج ومثل حالة تحميل تكاليف التوزيع على السلع المختلفة التي يوزعها .

ومما يزيد من صعوبة الأمر أن بعض المنتجات العرضية By Products لها قيمة تجارية كبيرة في السوق بينما أن تكاليف انتاجها لا شيء ، ومن أمثلة ذلك : الأفران في صناعة الحديد والصلب حيث ينتج منها أجود أنواع السماد (سوبر فوسفات) وأجود أنواع الأسمنت (الأسمنت الحديدى) وهنا تساءل اذا كان التكاليف هي العنصر الوحيد الذى يتم على أساسه تسعير هذه المنتجات ، كم يدفع سعر بيعها في السوق ؟

أثر المنافسة :

لا يمكن تجاهل الأسعار التي تباع بها السلعة المنافسة عن تحديد أسعار المنتجات ، وفي هذه الحالة يمكن للمنتج اتباع ثلاث سياسات :

السياسة الاولى وهي مجاراة أسعار السوق ، وهنا لا يكون هنالك رد فعل من جانب المنافسين الآخرين .

والسياسة الثانية هي البيع بأقل من سعر السوق ، وهنا يجب أن يكون التخفيض في السعر ملحوظا للمشتري ، ومن ناحية أخرى يجب

ألا ينخفض السعر الى الحد الذى يقلل من دخل المنتج أو الى الحد الذى قد يثير الشكوك في نفس المستهلك نحو جودة السلعة .

والسياسة الثالثة هي البيع بأعلى من سعر السوق ، وتنجح مثل هذه السياسة في حالة السلع التي لها شهرة خاصة ، أو السلع التي لها علامة تجارية مميزة .

أثر السياسات التسويقية الأخرى :

تؤثر سياسات التسويق الأخرى مثل سياسة منافذ التوزيع وسياسة الاعلان وغيرها على سياسة تحديد الأسعار التي تتبع .

فإذا أخذنا سياسة الاعلان كقاعدة عامة يمكن القول بأن السلع التي يعلن عنها بدرجة كبيرة يمكن بيعها بأسعار مرتفعة نسبياً .

أثر دورة السلعة :

تمر السلع عادة بثلاثة مراحل هي :

المرحلة الأولى : وهي مرحلة ظهور السلعة في السوق لأول مرة ، وفي خلال هذه المرحلة يكون توزيع السلعة محدوداً .

المرحلة الثانية : وفي خلال هذه المرحلة تزداد شهرة السلعة ، وينتشر توزيعها على نطاق كبير .

المرحلة الثالثة : وفي خلال هذه المرحلة يدخل عدد المنتجين ميدان الاتاج ، وتزداد المنافسة كما يظهر خلالها عدد من السلع البديلة التي تقلل من المميزات التي تتمتع بها السلعة .

وفي خلال هذه المراحل الثلاثة تحدث تغيرات مستمرة على درجة مرونة الطلب على السلعة ، وكذلك تغير تكاليف الاتاج والتوزيع الأمر الذي يؤثر بدوره على سياسة تحديد الأسعار .

وفي المرحلة الأولى يمكن اتباع أحد سياستين عند تحديد أسعار البيع :

السياسة الأولى : وتقوم على أساس البيع بسعر مرتفع لعدد محدود من المستهلكين ، ويمكن اتباع هذه السياسة في حالة السلع التي تتمتع بمميزات خاصة لا توجد بالسلع الأخرى المماثلة وبشرط أن يصحب ذلك حملة اعلانية ضخمة .

والسياسة الثانية : وتقوم على أساس البيع بسعر منخفض ، وتكون سياسة البيع بالأسعار المخفضة بمثابة عائق يمنع أو يؤخر ظهور المنافسة ، ويشترط لنجاح هذه السياسة أن تكون مرونة الطلب على السلعة كبيرة في المدى القصير .

وفي المراحل التالية وبصفة خاصة المرحلة التي ينمو فيها الطلب على السلعة ، ويبدأ ظهور المنافسين فيها وتتلشى الفروق المادية بين السلع مثل حالة السيارات ، فإن من مصلحة المنتج اتباع سياسة البيع بسعر منخفض .

سياسة الخصم :

ويرتبط بسياسة تحديد الأسعار تحديد سياسة الخصم الذي يمنح للعملاء ، وهناك خمسة عوامل يتوقف عليها الخصم الذي يمنح للمشتري وهي :

- ١ - الكمية المشتراة .
- ٢ - مركز المشتري في هيكل منافذ التوزيع .
- ٣ - وقت الشراء .
- ٤ - طريقة سداد الثمن .
- ٥ - مكان المشتري .

ويسمى الخصم في الحالة الأولى بخصم الكمية ، ويسمى في الحالة الثانية بالخصم التجاري ، وفي الحالة الثالثة بالخصم الموسمي ، وفي الحالة الرابعة بالخصم النقدي ، وفي الحالة الأخيرة بالخصم الجغرافي .

ويمنح المنتجون خصم الكمية لعدد من الأسباب ، منها تشجيع العملاء على شراء كميات كبيرة مما يكون له أثره في تخفيض تكاليف الإنتاج والتوزيع ، وثانياً فإن خصم الكمية قد يستخدم لتفادي مشكلة تصنيف العميل حسب مركزه ، ويحدث ذلك عندما يقوم العميل بالتجار في الجملة والتجزئة في نفس الوقت مما يصعب معه اعتباره تاجر جملة أو تاجر قطاعي .

أما الخصم التجاري فهو الخصم الذي يتوقف على نوع العميل في هيكل منافذ التوزيع ، هل هو تاجر جملة أم تاجر تجزئة ؟

ولا يجوز السماح لتاجر التجزئة في الحصول على نسبة خصم أعلى من المحدد له إذا أراد الشراء مباشرة من المنتج ، والا تخرج عن ذلك أضرار بتاجر

الجملة . ومن ناحية أخرى فإن نسبة الخصم المحددة يجب أن تكون معادلة تقريبا لما يحصل عليه الموزع من مجمل ربح ، فإذا زادت نسبة الخصم عن نسبة مجمل يشجع ذلك الموزعين على تخفيض سعر البيع لعملائهم .

أما الخصم الموسى فهو الخصم الذى يمنحه المنتج لعملائه فى مواسم انخفاض الطلب على منتجاته تشجيعا للمشتري على الاستمرار فى الشراء بنفس المقادير التى تعودوا عليها ، وقد يعطى هذا الخصم لتقليل مصاريف التخزين .

أما الخصم النقدي فهو ما يسمح به البائع للمشتري اذا قام بسداد قيمة مشترياته خلال فترة معينة ، وفى هذا الصدد يمكن النظر الى هذا الخصم بمثابة مكافأة للعميل الذى يقوم بالسداد حيث أن السماح بالبيع الآجل يحمل البائع بعض التكاليف ، وقد يعرضه للخسارة الناشئة عن اعسار بعض العملاء ، كما يمكن اعتبار هذا الخصم بمثابة مصروفات تحصيل غير مباشرة .

بعض المشاكل الخاصة عند تحديد أسعار البيع :

هنالك بعض المشاكل الخاصة ببعض السلع التى يجب دراستها عند تقرير سياسة تحديد الأسعار ، فمثلا هنالك مشكلة تحديد سعر الأجزاء الإضافية Accessories وهى الأجزاء التى يمكن اضافتها الى السلعة ولكنها لا تعتبر جزءا أساسيا منها وذلك مثل الراديو والساعات والاطار الإضافي فى حالة السيارة ، والسؤال هو هل من الأفضل تحديد سعر لهذه الأجزاء ؟ وليس من شك فى أن تحديد سعر خاص لهذه الأجزاء يسمح للمنتج بالاعلان عن أسعار مخفضة للسلعة ، ومن ناحية أخرى فقد يكون من الأفضل تحديد سعر منخفض للأجزاء الإضافية اذا بيعت الأجزاء الإضافية كمجموعة متكاملة ، وفضلا عن ذلك فإن تحديد مستوى سعر بيع الأجزاء الإضافية بتوقف على نظرة المشتري الى هذه الأجزاء فإذا كانت نظرة المستهلك الى هذه الأجزاء على أنها من قبيل الكماليات يمكن بيعها بسعر مرتفع نسبيا ، أما اذا كانت من قبيل الأجزاء شبه الضرورية فإن سعر بيعها يكون منخفضا نسبيا .

وهناك مشكلة أخرى بالسلع التى تحتاج الى قطع غيار ، والسؤال هو هل يتم تسعير قطع الغيار على مستوى عال أم مستوى منخفض ؟

الناحية التطبيقية في تحديد الأسعار :

من الناحية التطبيقية يوجد أكثر من طريقة لتحديد أسعار البيع وهي :

١ - طريقة التكاليف وهي تنقسم الى :

(أ) طريقة مجمل الربح الثابت Cot-plus

(ب) طريقة مجمل الربح المتغير Flexible mark up pricing

٢ - طريقة المماولة والخطأ Trial & Error pricing

٣ - وأكثر الطرق انتشارا هي طريقة التكاليف وهي تعتمد على
إضافة نسبة معينة على تكاليف الإنتاج لتحديد أسعار البيع .

ويحاول بعض المنتجين تحديد نسبة الإضافة على أساس معدل الاستثمار
المرغوب فيه ، وبعبارة أخرى يحدد المنتج نسبة الإضافة التي تمكنه من
تحقيق أرباح بمعدل استثمار معين ، ويعاب على هذه الطريقة أنها تتغاضى
عن دراسة الطلب على السلعة كما تتجاهل هذه الطريقة أثر المنافسة بالنسبة
للأسعار المحددة .

وطبقا لطريقة مجمل الربح المتغير ، فإن المنتج يغير مجمل الربح كلما
تغيرت الظروف الاقتصادية ، فعندما تتحسن الظروف الاقتصادية يزيد
المنتج ما يضيفه من مجمل الربح والعكس في حالة الركود ، فإن المنتج يقلل
من نسبة مجمل الربح .

مشاكل خاصة بتحديد أسعار التصدير :

هناك بعض المشاكل الخاصة بتحديد أسعار التصدير نذكر منها ما يلي :

١ - تكاليف الشحن والتأمين .

٢ - تقلبات أسعار المواد الأولية في الأسواق الدولية ،

شروط الشحن والتأمين وعلاقتها بالأسعار :

من وجهة نظر المستورد لا يعتبر ثمن الشراء هو الثمن الذي تباع به
البضاعة ، ولكن ثمن السلعة في نظرة عبارة عن جملة التكاليف التي يدفعها
للحصول على البضاعة ، وعلى ذلك فثمن البيع الذي يتقاضاه البائع يجب أن
يضاف إليه أو يخصم منه تكاليف الشحن والتأمين من وجهة نظر المستورد .

وبعبارة أخرى فإن تكاليف الشحن والتأمين يعتبر جزءا أساسيا من ثمن السلعة سواء بالنسبة للمصدر أو بالنسبة للمستورد .

ومن الضروري الاتفاق على طريقة سداد تكاليف الشحن والتأمين حتى لا يحدث أى خلاف بين الطرفين ، ومن جهة أخرى فإن تحديد من يتحمل هذه التكاليف يترتب عليه أيضا تحديد المسؤولية عن الأخطار التي تتعرض لها البضاعة أثناء الطريق .

هذا وقد اعتمدت غرفة التجارة الدولية بباريس عددا من الأساليب الموحدة التي تبين ما يستخدم في عقود التجارة الخارجية ، وذلك منعا لأي لبس ، وتطلق على هذه المصطلحات Incoterms وفيما يلي بيان هذه الشروط :

١ - تسليم الموقع :

(أ) تسليم المصنع Eximll/Exworks

(ب) تسليم المزرعة Ex — plantation

(ج) تسليم المخازن Ex — warehouse

ويطلق عليها بالفرنسية Al'usine

وطبقا لهذا الشرط تحدد مسؤولية كل من البائع (المصدر) والمستورد (المشتري) على النحو التالي :

مسئولية البائع :

١ - تجهيز السلعة المباعة تحت تصرف المشتري في المكان المتفق عليه .

٢ - اعداد العبوات اللازمة وعلى حسابه لتمكين المشتري من استلام السلعة .

٣ - تحمل نفقات التفتيش الخاصة بالجودة والميزان والعد اللازم لوضع البضاعة تحت تصرف المشتري .

٤ - تحمل جميع المخاطر والنفقات حتى استلام المشتري للبضائع في الوقت المتفق عليه .

٥ - تقديم المعاونة اللازمة للمشتري للحصول على المستندات اللازمة له من البلد المصدرة .

مسئولية المشتري :

- ١ - استلام البضاعة بسجود وضعها تحت تصرفه في المكان والموعده المتفق عليه وسداد الثمن حسب الاتفاق .
- ٢ - تحمل جمع التكاليف والمخاطر من وقت وضع البضاعة تحت تصرفه وبشرط مطابقة السلعة لما هو متفق عليه .
- ٣ - تحمل الرسوم الجمركية المفروضة على الصادرات .
- ٤ - تحمل جميع التكاليف الخاصة بالحصول على المستندات اللازمة ، ويدخل في ذلك تكاليف شهادة المنشأ ورخصة الاستيراد والمصاريف القنصلية .

ثانيا : التسليم على عربة السكك الحديدية ، ويطلق عليها F. O. R.

والتسليم على ظهر السيارة Free On truck F. O. T.

ويطلق عليها باللغة الفرنسية Franco Wagon . .

وطبقا لهذا الشرط تتحدد المسؤوليات على النحو التالي :

مسئولية البائع (المصدر) :

- ١ - يتحمل البائع جميع تكاليف ومخاطر البضائع حتى تسليم العربة أو السيارة بحمولتها الى هيئة الشحن (هيئة السكك الحديدية أو شركة النقل) .
- ٢ - تحمل تكاليف الحزم الا اذا كان العرف يقضى بتسليم البضائع بدون حزم .
- ٣ - تحمل تكاليف عمليات التفتيش والعد والوزن اللازمة لتسليم البضاعة الى شركة النقل .
- ٤ - اخطار المشتري بدون أى ابطاء بأن البضاعة سلمت لشركة النقل .
- ٥ - تزويد المشتري وعلى حسابه بمستندات الشحن العادية .
- ٦ - تزويد المشتري ، بناء على طلبه وعلى ثقته بشهادة المنشأ .
- ٧ - مساعدة المشتري بناء على طلبه وعلى ثقته في الحصول على المستندات التي تصدر في البلد المصدرة والتي يحتاج اليها المشتري .

مسئولية المشتري :

- ١ - استلام البضاعة عند تسليمها لهيئة النقل ودفع الثمن .
- ٢ - تحمل جميع النفقات والمخاطر منذ وقت تحميل السيارة أو العربة وتسليمها لهيئة النقل .
- ٣ - تحمل الرسوم الجمركية وأية ضرائب أخرى تفرض على السلع المصدرة .
- ٤ - تحمل جميع نفقات الحصول على المستندات في البلد المصدر ويدخل ضمن ذلك تكاليف شهادة المنشأ والمصاريف القنصلية .

ثالثا : التسليم بجوار السفينة : F. A. S. Free Alongside Ship

اي في ميناء الشحن ويطلق عليه بالفرنسية :

Franco le long du Navire

مسئولية البائع : (المصدر) :

- ١ - تسليم البضاعة بجوار السفينة على رصيف الشحن الذي يحدده المشتري في ميناء الشحن في الوقت أو الفترة المتفق عليها واطار المشتري فوراً بذلك .
- ٢ - تقديم المساعدات التي يطلبها المشتري وعلى نفقته ومسئوليته اللازمة للحصول على ترخيص التصدير أو أية موافقات حكومية أخرى .
- ٣ - تحمل جميع التكاليف والمخاطر حتى وضع البضاعة على الرصيف في ميناء الشحن .
- ٤ - تحمل تكاليف الحزم .
- ٥ - تحمل نفقات التفريش والعد والوزن اللازم لوضع البضاعة على الرصيف .
- ٦ - تحمل تكاليف اعداد مستندات الشحن على المركب المحددة .
- ٧ - تزويد المشتري بناء على طلبه وعلى نفقته بشهادة المنشأ .
- ٨ - مساعدة المشتري بناء على طلبه وعلى مسئوليته ونفقته في الحصول على أية مستندات يلزم اصدارها من البلد المصدرة ليسهل عليه استيراد البضاعة في بلد المستورد .

مسئولية المشتري (المستورد) :

- ١ - اخطار البائع باسم سفينة الشحن وتاريخ الشحن ورصيف الشحن .
- ٢ - تحمل جميع النفقات والمخاطر ابتداء من وضع البضاعة على الرصيف .
- ٣ - تحمل أية تكاليف اضافية بسبب عدم وصول السفينة في الوقت المحدد أو عدم استطاعتها أخذ البضاعة .
- ٤ - تحمل جميع نفقات الحصول على المستندات .

رابعا : التسليم على ظهر السفينة Free On Board (F.B.B)

ويطلق عليها بالفرنسية : Franco bord

مسئولية البائع :

- ١ - تسليم البضاعة على ظهر السفينة التي يحددها المشتري وفي ميناء الشحن المحدد واطار المشتري بذلك .
- ٢ - استخراج رخصة التصدير والموافقات الحكومية اللازمة على حسابه وتحت مسؤوليته .
- ٣ - تحمل جميع النفقات والمخاطر حتى موعد وضع السلع على ظهر السفينة ، ويدخل ضمن ذلك الضرائب والمصاريف اللازمة لتصدير البضاعة ووضعها على ظهر السفينة .
- ٤ - تحمل مصاريف الحزم الا اذا كان العرف لا يقضي بذلك .
- ٥ - تحمل نفقات التفريش والوزن والعد والقياس اللازم لتسليم البضاعة .
- ٦ - تحمل نفقات تزويد المشتري بمستندات الشحن .
- ٧ - تزويد المشتري وبناء على طلبه وعلى ثقته بشهادة المنشأ .
- ٨ - تزويد المشتري وبناء على طلبه وتحت مسؤوليته بكل المساعدات اللازمة للحصول على بوليصة الشحن وغيرها من المستندات .

مسئولية المشتري :

- ١ - تأجير سفينة أو حجز فراغ في سفينة على حسابه واطار البائع بذلك وتحديد اسم رصيف الشحن وتواريخ الشحن .

٢ - تحمل جميع النفقات والمخاطر ابتداء من وضع البضاعة على ظهر السفينة •

٣ - تحمل النفقات الإضافية بسبب تأخر السفينة المحددة مع الوصول في الموعد المتفق عليه أو عدم استطاعتها أخذ البضاعة •

٤ - تحمل النفقات الخاصة بالحصول على بوليصة الشحن •

خامسا : التكاليف والنولون C. & F. Cost & Freight

ويطلق عليها بالفرنسية Cout et Fret

مسئولية البائع :

١ - التعاقد على نقل البضاعة الى ميناء الوصول وتحمل أجور النقل ومصاريف التفريغ في ميناء التفريغ •

٢ - الحصول على ترخيص التصدير وعلى حسابه •

٣ - شحن البضاعة على حسابه على ظهر السفينة في ميناء الشحن وفي التاريخ المحدد واطار المشتري بذلك •

٤ - تحمل مخاطر ونفقات البضاعة ابتداء من وضعها على ظهر المركب •

٥ - تسليم المشتري بوالص الشحن وفواتير البضاعة وعلى حسابه •

٦ - تحمل تكاليف التفتيش والعد والوزن والقياس الخاصة بشحن البضاعة •

٧ - تحمل الرسوم الجمركية والضرائب حتى وقت شحن البضاعة •

مسئولية المشتري :

١ - استلام البضاعة في ميناء الوصول وتحمل جميع النفقات (فيما عدا أجور الشحن) التي تصرف أثناء الطريق حتى وصولها الى ميناء الوصول وتحمل كذلك مصاريف التفريغ •

٢ - تحمل نفقات الحصول على شهادة المنشأ

سادسا : التكاليف والتأمين والنقل (C. I. F.) Cost, Insurance, Freight

ويطلق عليه بالفرنسية Cout, assurance, Fret (C,A,F,)

مسئولية البائع :

- ١ - شحن البضاعة وعلى نفقته الى ميناء الوصول ودفع تكاليف النقل والتفريغ في ميناء التفريغ .
- ٢ - الحصول على ترخيص التصدير على نفقته .
- ٣ - شحن البضاعة على نفقته على ظهر السفينة في ميناء الشحن في الموعد المتفق عليه واطار المشتري .
- ٤ - الحصول على بوليصة تأمين بحري ضد أخطار النقل وعلى حسابه .
- ٥ - تويد المشتري ببوليصة الشحن الى ميناء الوصول وفواتير البضاعة وبوليصة التأمين .
- ٦ - تحمل تكاليف التفريش والعد والوزن والقياس اللازمة لشحن البضاعة .

مسئولية المشتري :

- ١ - استلام البضاعة في ميناء الوصول وتحمل كافة النفقات فيما عدا أجور الشحن ونفقات التأمين البحري .
- ٢ - تحمل جميع مخاطر البضاعة من لحظة تفريغها من على ظهر السفينة في ميناء الوصول .
- ٣ - تحمل نفقات الحصول على شهادة المنشأ .
- ٤ - تحمل جميع النفقات الخاصة بالاستيراد .

دور الاتفاقيات السلمية الدولية في تحديد أسعار المواد الأولية :

International Commodity agreements

تعرض أسعار المواد الأولية في الأسواق الدولية الى تقلبات مستمرة من وقت لآخر ، هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى فان أسعار المواد

الأولية تظهر اتجاهها للهبوط حينما تميل أسعار السلع المصنوعة نحو الارتفاع من سنة لأخرى .

ويرجع ذلك الى عاملين : العامل الأول عدم مرونة العرض لمعظم المواد الخام بالنسبة للتغير في الأسعار ، والعامل الثاني : هو مرونة الطلب على المواد الأولية في البلاد الصناعية .

ويبين الجدول الثاني الأرقام القياسية لأسعار المواد الأولية في السوق الدولية .

الجدول رقم ١ - الأرقام القياسية لأسعار السلع الدولية

في الفترة الأخيرة باقتدار عام ١٩٥٨ = ١٠٠ (١)

١٩٦٢	١٩٦١	١٩٦٠	١٩٥٩	١٩٥٧	١٩٥٦	١٩٥٥	١٩٥٣	
٧٢	٧٧	٧٩	٨١	١١٩	١٢٦	١١٩	١١٨	البن
٩٧	٩٦	٨٩	٨٩	١٠٥	١١١	١٣١	١٢٨	القطن
١١٨	١١٦	١٢٤	١١٦	١١٣	١٦٨	١٦٢	١٢٨	النحاس
١٠٨	١٦١	١١٥	٩١	١٠٧	٩٨	٩٤	٩٠	الجوت
٩٢	٩٢	٩٢	٩٣	١٠٠	٩٢	٩٤	٩٠	البترول
٩٨	١٠٤	١٣٥	١٢٦	١١٤	١٢٦	١٤٠	٩٠	المطاط
٩٩	٩٩	١٠٣	١٠١	١٠٣	١٠٨	١١٩	٨٦	الشاي
١٢٠	١١٤	١١٨	١١٣	١٣٥	١١٩	١١٩	١٣٣	الصوف
٩٢	١٠٤	٩٦	٩٤	١٠٠	١٠٣	١١٤	١٦٢	القمح
١٠٣	١٠٢	٩٧	٩٧	٩٧	٩١	٩٠	٩٩	السكر
٥٣	٥٢	٦٦	٧٧	٧٠	٦٢	٨٦	٨٥	الكافكاو
٩٧	٩٠	٨٤	٩٠	٩٢	٩٢	١٠٠	١٥٣	الأرز

(١) اتفاقيات المواد الأولية بينك مصر ، النشرة الاقتصادية ، السنة الثانية ، العدد الثاني لسنة ١٩٦٣ .

ولقد مر المستوى العام لأسعار المواد الأولية خلال العقدين الماضيين بثلاث مراحل :

١ - كان هناك اتجاه صعودي حتى أوائل أو منتصف الخمسينيات . ويرجع هذا الرواج الى ما جاء في أعقاب الحرب من ارتفاع كبير في الطلب على كافة السلع لم تقابله زيادة مماثلة في الطاقة الانتاجية .

٢ - وفي خلال الفترة من منتصف الخمسينيات حتى عام ١٩٦٢ تراجع معدل الزيادة في الطلب على المنتجات الأولية ، وتراجعت الأسعار تبعاً لتباطؤ معدل الزيادة في كل من الدخل والانتاج الصناعي في الدول المتقدمة . وفي نفس الوقت كان هناك معروض وافر من معظم المنتجات الأولية (١) نتيجة الاستثمارات التي تمت في سنوات الرخاء . وهكذا مالت أسعار هذه المنتجات نحو الهبوط الذي استمر عدة سنوات حتى عام ١٩٦٢ .

٣ - وفي أواخر عام ١٩٦٢ أدى نشاط الأعمال في أمريكا والنمو السريع في دول غرب أوروبا الى زيادة الطلب على المنتجات الأولية مما أدى بدوره الى ارتفاع الأسعار الذي ظهر بصفة خاصة في بعض السلع التي تعرضت لمشكلات الانتاج مثل السكر .

كذلك انتعشت أسعار المعادن بفضل زيادة الطلب على السلع الاستثمارية والسلع الاستهلاكية المعمرة والمعدات الحربية . أما المنتجات الزراعية ، فكان انتعاش أسعارها مؤقتاً ، وما لبثت أن أظهرت اتجاهها نزولياً .

ولقد أولت المنظمات الدولية مثل الجهات ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ومنظمة الأغذية والزراعة اهتماماً كبيراً لهذه المشكلة ، كذلك حدث اهتمام من جانب بعض الحكومات في محاولة لايجاد حل لها ، ومن أهم الوسائل التي استخدمت في هذا الشأن عقد اتفاقيات دولية لبعض السلع من المواد الأولية مثل السكر والنحاس والقصدير والشاي والقمح والبن والقطن .

(١) أسعار السلع الأولية وسياسات تثبيت ، البنك المركزي المصري ،
المجلة الاقتصادية المجلد التاسع ، العدد الأول سنة ١٩٦٩ .
(١٢ م - التجارة الخارجية)

وتستخدم هذه الاتفاقيات عددا من الأساليب أهمها :

١ - الاحتفاظ بمخزون يمكن استخدامه للتأثير في الأسعار عن طريق عمليات السوق المفتوحة .

٢ - تحديد حصص للإنتاج والتصدير لكل من البلاد المنتجة ويعتمد نجاح هذا النظام على مدى تعاون المنتجين مع بعضهم . ومن أمثلة ذلك اتفاقيات السكر الدولية .

٣ - وضع حد أعلى Ceilling ، وحد أدنى Floor للأسعار ، وغالبا ما تشمل هذا النوع من الاتفاقيات معظم الدول المصدرة والمستوردة ، ومن أمثلة هذا النظام الاتفاقية الدولية للقمح .

وبطبيعة الحال لا تشمل اتفاقيات المواد الأولية الا عددا محدودا منها ، فمثلا لا يمكن أن تشمل على السلعة القابلة للتلف حيث لا يمكن تخزين هذه السلع ، كذلك فهناك صعوبة التوفيق بين مصلحة البلاد المنتجة والبلاد المستهلكة ، وثانيا فان هنالك صعوبات بين البلاد المنتجة نفسها في التوفيق بين مصالحها المختلفة .

وبالإضافة الى ما تقدم نجد البلاد المنتجة نفسها تحاول عن طريق انشاء منظمات خاصة تحديد الأسعار بما يتناسب مع مصالحها ، ولعل المثال الذي نذكره هنا هو منظمة الدول المصدرة للبترول Opec .

اتفاقية القمح الدولية :

عقدت هذه الاتفاقية لأول مرة عام ١٩٤٩ ، ثم عدلت أو جددت أو امتدت ، وتهدف هذه الاتفاقية الى :

١ - تنشيط التجارة الدولية للقمح ودقيق القمح مع ضمان حرية التجارة للدول الأعضاء .

٢ - تحقيق الاستقرار في الأسعار لصالح كل من الدول المصدرة والمستوردة عن طريق تحديد حد أدنى وأعلى للأسعار .

ويقدم على تنفيذ الاتفاقية جهاز يسمى مجلس القمح الدولي المنشأ حسب اتفاقية عام ١٩٤٩ .

وآخر اتفاقية موقعة هي اتفاقية عام ١٩٧١ ، وتسرى حتى نهاية
١٩٧٤/٦/٣٠ •

ثم جددت هذه الاتفاقية عدة مرات آخرها التجديد الخامس الذي
ينتهى في ١٩٨١/٦/٣٠ ، وتتكون الاتفاقية من وثيقتين هما • اتفاقية تجارة
القمح واتفاقية المعونة الغذائية ، وقد وافقت مصر على التجديد الخامس
بقرار رئيس الجمهورية رقم ٥١٢ لسنة ١٩٧٩ •

وتضم الاتفاقية كلا من البلاد المصدرة والبلاد المستوردة •

وطبقا لهذه الاتفاقية تتعهد الدول المصدرة بتوريد كميات محددة من
القمح على أساس متوسط حجم مشتريات الدول المستوردة في خلال فترة
معينة ، وتعفى الدول المستوردة من تعهداتها في حالة تجاوز السعر للحد
الأقصى المحدد في الاتفاقية •

ولم تتضمن الاتفاقية فرض قيود على الانتاج أو التصدير كما لم ينص
على تكوين احتياطي •

اتفاقية السكر الدولية :

عقدت أول اتفاقية في عام ١٩٥٤ ، وقد تجددت أكثر من مرة ، وقد
عقدت آخر اتفاقية عام ١٩٦٨ ، ولكنها لم تدخل حيز التنفيذ الا في يناير
عام ١٩٦٩ وتسرى لمدة خمس سنوات ، وتضم في عضويتها ٢٤ دولة منتجة
و ٨ دول مستهلكة ، وليست الولايات المتحدة الأمريكية ولا دول السوق
الأوروبية المشتركة أعضاء فيها •

وتأخذ الاتفاقية بنظام حصص التصدير ونظام وضع حد أدنى وأعلى
لتقلبات الأسعار بثمان ٣٢٥ و ٢٥٠ رة سنت للربط ، وكذلك كملت الاتفاقية
تزويد الدول المستوردة بكميات معينة من السكر في حالة نقص الانتاج ،
كما منحت معاملة تفضيلية للدول النامية التي تعتمد اقتصادياتها على السكر •

وقد صدر القرار الجمهوري رقم ٥٦٨ لسنة ١٩٧٨ بالموافقة على
اتفاقية السكر الدولية لعام ١٩٧٧ •

وفي عام ١٩٨٤ وضعت اتفاقية جديدة تسمى الاتفاق الدولي للسكر
لعام ١٩٨٤ ، وقد صدر القرار الجمهوري رقم ٢٤١ لسنة ١٩٨٥ بالموافقة

عليها ووافق بجلسته بتاريخ ٢٦ أبريل ١٩٨٦ بالتصديق عليها وقد نصت الاتفاقية على استمرار منظمة السكر الدولية .

اتفاقية البن الدولية :

وقعت أول اتفاقية للبن عام ١٩٦٩ ، وإن كان قد سبقها جهود متعددة من بعض الدول لتنظيم التجارة الدولية في البن ، ثم تجددت ، وآخر اتفاقية هي اتفاقية عام ١٩٦٨ ، والتي تسرى لمدة خمس سنوات تنتهي في موسم ١٩٧٣/٧٢ .

وتتضمن هذه الاتفاقية بتقرير حصص تصدير لكل دولة مصدرة ، ووضع حد لنزول الأسعار عن المستويات التي قررتتها عام ١٩٦٢ ، وكذلك تحقيق توازن طويل المدى من الإنتاج والتسهيلات .

اتفاقية القطن الدولية :

في عام ١٩٦١ اتفق عدد من الدول المهتمة باستيراد وتصدير القطن داخل نطاق منظمة الجات على إنشاء لجنة لشئون القطن داخل نطاق منظمة الجات تهدف إلى إيجاد حلول طويلة لمشكلات تسويق القطن وتضم اللجنة ١٩ عضواً :

ويمكن تلخيص أهداف هذا الاتفاق فيما يلي :

- ١ — فتح أسواق جديدة أمام صادرات القطن ومحاولة إلغاء القيود .
- ٢ — اتباع الدول المصدرة لسياسة تحديد الصادرات .

الاتفاقية الدولية لزيت الزيتون :

عقدت اتفاقية زيت الزيتون الأول عام ١٩٦٣ ووجدت عدة مرات ، وقد صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ١٢ لسنة ١٩٨٠ بالموافقة على الاتفاقية الدولية لزيت الزيتون اعتباراً من ١/٧/١٩٧٩ .

ويدير الاتفاقية مجلس يسمى المجلس الدولي لزيت الزيتون وتهدف الاتفاقية إلى تحقيق عدد من الأهداف منها :

- ١ — تشجيع البحث في مجال الإنتاج والتوازن .

٢ - تنمية المبادلات الدولية بهدف زيادة حصيلة صادرات البلدان المنتجة ولاسيما النامية بها .

٣ - تحقيق التوازن بين الانتاج والاستهلاك .

٤ - تقليل التقلبات في الأسعار .

٥ - الاعلام عن الزيت الزيتون .

اتفاقية الكاكاو :

وقعت اتفاقية عام ١٩٧٢ وتهدف الى علاج المشكلات الاقتصادية التي تنتج عن عدم توازن الانتاج والاستهلاك ، وتهدف كذلك الى منع التقلبات الكبيرة في الأسعار . التي تضر بصالح المنتج والمستهلك ، وبالتالي العمل على استقرار الأسعار ، وكذلك العمل على توفير قدر مناسب بأسعار مناسبة لكل من المنتج والمستهلك ويقوم على تنفيذ الاتفاقية جهاز هو منظمة الكاكاو الدولية .

هذا وقد تم تجديد هذه الاتفاقية في عام ١٩٨٠ .

الاتفاقية الدولية لتجارة المنسوجات :

Textile Arrangement Multifiber Arrangement

تم توقيع هذه الاتفاقية تحت اشراف منظمة الجات عام ١٩٧٤ لمدة أربع سنوات ، وقد وقع عليها ٤٢ دولة بما فيها التسعة دول أعضاء السوق الأوروبية المشتركة ، ويبلغ نصيب الدول الموقعة على الاتفاقية عام ١٩٧٧ حوالي أربعة أخماس حجم التجارة الدولية في المنسوجات والتي بلغت قيمتها ٥٠ بليون دولار في ذلك العام ، وقد تم تجديد الاتفاقية لمدة أربع سنوات أخرى (١٩٧٨ - ١٩٨١) تنتهي في ٣١/١٢/١٩٨١ . ثم تم تحديدها لمدة أربع سنوات وسبعة شهور تنتهي في ٣١/٧/١٩٨٦ وقد صدر القرار الجمهوري رقم ٤٩٦ لسنة ١٩٨٢ بالموافقة على ذلك .

والغرض من هذه الاتفاقية زيادة حجم التجارة الدولية في المنسوجات وبصفة خاصة بالنسبة للدول النامية ، وتقليل عوائق التجارة الدولية وتحريرها ، وكذلك تجنب الاضطرابات في الأسواق والمنتجات المختلفة في كل من البلاد المستوردة والمصدرة .

وقد انضمت مصر لهذه الاتفاقية وقد صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ٢٦٨ لسنة ١٩٧٨ بالموافقة على تجديد الاتفاقية لمدة الأربعة سنوات التي تنتهي في ٣١/١٢/١٩٨١ .

تقييم اتفاقيات السلع الدولية :

قام مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية بإعداد دراسة عن الاتفاقيات الدولية للسلع وتمت في اجتماع المؤتمر الثالث الذي عقد في مدينة سنتياجو بشيلي في أبريل ١٩٧٢ ، وقد تضمنت هذه الدراسة اتفاقيات السلع الموجودة وهي اتفاقية البن واتفاقية زيت الزيتون واتفاقية السكر واتفاقية القصدير واتفاقية القمح فقط وبذلك فلم تعالج الدراسة الاتفاقيات المعقودة بين الدول المنتجة للبترول (الأوبك) Organization of Petroleum Exporting Countries

واتفاقية الدول المصدرة للنحاس (Intergovernmental council of Copper Exporting countries) ، أو اتحاد منتجي الكاكاو (Cocoa Producers, alliance) ، كذلك لا تغطي الدراسة الاتفاقيات السلعية الإقليمية بين بعض الدول مثل مجتمع الآسيوي لجوز الهند (Asian) ومن هذه الدراسة يتضح ما يلي :

أهداف الاتفاقيات السلعية :

يمكن تلخيص أهداف الاتفاقيات فيما يلي :

- ١ - العمل على استقرار الأسعار .
 - ٢ - توفير أسعار عادلة ومجزية .
 - ٣ - زيادة الصادرات بالنسبة للبلاد المنتجة .
 - ٤ - توفير القدر الكاف من السلع بالنسبة للدول المستهلكة .
- وهناك أهداف أخرى لهذه الاتفاقيات مثل :

- ١ - زيادة استهلاك السلعة .
- ٢ - تنمية إنتاج السلعة .
- ٣ - زيادة التجارة الدولية في السلعة .
- ٤ - مواجهة المشاكل الخاصة في حالة وجود فائض .

وسائل تحقيق الاتفاقيات السلعية :

هنالك عدد من الوسائل التي تضمنتها اتفاقيات السلع الدولية نذكر منها :

١ - نظام تحديد الحصص التصديرية

٢ - انشاء مخزون احتياطي

٣ - الاتفاقيات الثنائية

٤ - تبادل المعلومات التسويقية .

٥ - تنمية الاستهلاك .

٦ - سياسة الاتاج .

٧ - التنويع .

نظام الحصص التقديرية :

يهدف نظام الحصص الى التحكم في حجم المعروض من السلعة في الأسواق خلال فترة معينة وذلك عن طريق نظام الحصص التصديرية ، ويحدث ذلك عندما يزداد المعروض من سلعة معينة نتيجة الزيادة في الاتاج بسبب التحسن في الأحوال الجوية أو التحسن في أساليب الاتاج المستخدمة ، وفي حالة عدم وجود اتفاقية دولية فإن الفائض سوف ينساب الى الأسواق المصدرة فيما بعد ، وما ينتج عن ذلك من أضرار لاقتصاد هذه البلاد .

وطبقا لنظام الحصص التقديرية فيتم تحديد حصة تقديرية لكل دولة من الدول المصدرة المشتركة في الاتفاقية ، ومن أمثلة ذلك اتفاقية البن عام ١٩٦٨ واتفاقية السكر عام ١٩٦٨ .

ولا يعنى تحديد الحصص التقديرية للدول المشتركة تجميد اتاج هذه الدول من السلعة حيث تقضى اتفاقيات السلع باعادة النظر في هذه الاتفاقيات كل خمس سنوات على الأقل ، بحيث يعاد تحديد الحصص التقديرية على ضوء ظروف الدول الأعضاء ، وبذلك فإن الاتفاقيات تتمتع بقدر من المرونة بالنسبة لتحديد الحصص التصديرية اذا تغير اتاج البلاد من السلعة ، فمثلا في حالة السكر كانت الهند من الدول المستوردة للسكر ثم أصبحت من الدول المصدرة ، وفي حالة القصدير كانت تايلاند تنتج حوالي ٧٪ من

مجموع الانتاج العالمى عام ١٩٥٦ ثم ارتفع انتاجها عام ١٩٧٠ ليصبح ١٨٪ من الانتاج العالمى .

ومن ناحية أخرى فمن المعتاد أن يراعى عند تحديد الحصص بين الدول الأعضاء المركز الاقتصادى للدول النامية المصدرة فى حالة ظهور نقص فى دخل هذه الدول ، فمثلا تنص اتفاقية السكر الحالية على انشاء صندوق معونة Hardship Fund لمساعدة الدول التى يعتمد اقتصادها على السكر اذا تعرضت صادراتها لصعوبات تسويقية .

ويتم ربط الحجم الاجمالى للحصص بطريقة مباشرة أو غير مباشرة بمستوى الأسعار فى السوق ، فمثلا فى حالة البن تتحدد حصص تصديرية سنوية مبدئية لكل دولة من الدول المنتجة ومجموع هذه الحصص يكون الاجمالى فى أول كل سنة ، ويعاد النظر فى هذه الحصص خلال العام على ضوء التغير فى متوسط أسعار البن بصفة عامة ، وعلى ضوء التغير على متوسط أسعار أربعة أنواع رئيسية من البن وهى الكولمبى والمتوسط وأنواع متوسطة أخرى والعربى arabices والروبستس Robustees ، ويتم وضع حد أدنى وحد أقصى للأسعار ، ثم يتم تعديل الحصص على حسب التغير فى الأسعار خارج الحد الأدنى والحد الأقصى المحددين . وفى حالة بعض السلع يتم تحديد الحصص التصديرية على أساس سنوى ، وفى نفس الوقت تتخذ الاجراءات لعدم عرض الحصة الربع سنوية كلها فى بداية الفترة الزمنية المحددة .

وفى حالة نقص الانتاج الخاص ببعض الدول يتم اعادة النظر فى الحصص التصديرية المختصة ويتم توزيع هذا النقص على بعض الدول الأخرى بحيث يتم توفير الكمية اللازمة للاستهلاك العالمى ، وقد حدث ذلك بالنسبة للنقص فى السكر عام ١٩٦٩ والذى قدر بحوالى ٨٠٠٠٠٠ طن وقد تم اعادة توزيع ٤٥٠٠٠ طن فى عام ١٩٧٠ استجابة لظروف السوق .

تكوين احتياطى من السلعة :

وقد تم تكوين احتياطى طبقا لاتفاقيات التصدير الأربعة المتتالية ويقيد هذا الاحتياطى بصفة خاصة فى حالة نقص الانتاج بتغطية هذا النقص ، ويشير تكوين مثل هذا الاحتياطى مشكلة تحديد الحجم الأمثل بين المخزون الواجب الاحتفاظ به والوقت المناسب للشراء ولعرضه فى السوق ، ويتم

تمويل المخزون الاحتياطي بطرق مختلفة فقد تتم مساهمة الدولة العضو الاحتياطي نقدا أو غينا .

هذا وقد وافق صندوق النقد الدولي على تقديم تسهيلات ائتمانية للدول المنتجة الأعضاء في اتفاقيات السلع والتي تعاني من عجز في مدفوعاتها للمساهمة في تمويل المخزون الاحتياطي ، وقد تم ذلك في تمويل المخزون الاحتياطي من القصدير بالنسبة لبوليفيا وأندونيسيا وماليزيا .

التزامات الدول :

تضمنت اتفاقيات القمح التي تلت الحرب الكبرى وبالذات اتفاقيات عام ١٩٤٩ ، ١٩٥٣ ، عام ١٩٥٦ تعهدا مباشرا بين الدول المتعاقدة على توفير كميات معينة محددة بأسعار لا تزيد عن الحد الأقصى للأسعار المتفق عليه ، ونعهدا من الدول المستوردة بشراء كميات محدودة مساوية في المجموع بأسعار لا تقل عن الحد الأدنى المتفق عليه .

تبادل المعلومات التسويقية :

تقوم المجالس الخاصة بالاتفاقيات الدولية للسلع على تجميع وتوزيع المعلومات الخاصة بتجارة السلعة والأسعار وأجور النقل على أوسع نطاق ممكن ، وعلى ضوء هذه المعلومات يتم اتخاذ القرارات بواسطة الدول الأعضاء ، ومن أمثلة ذلك ما يتم في ظل اتفاقية القمح الدولية ، وكذلك مثل حالة اتفاقية زيت الزيتون .

تنمية الاستهلاك :

تتضمن بعض الاتفاقيات نصوصا خاصة بتنمية الاستهلاك وذلك مثل اتفاقية البن والتي أنشئت بموجبها لجنة تنمية استهلاك البن World Coffee Promotion committee في عام ١٩٦٤ ، والتي تشرف على برامج ترويج وبحوث خاصة باستهلاك البن ويتم تمويل نشاط اللجنة بواسطة صندوق خاص Promotion Fund تساهم فيها الدول المصدرة للبن ، ومثل اتفاقية زيت الزيتون التي عقدت في عام ١٩٥٦ حيث تضمنت الاتفاقية نصا خاصا لعمل برامج ترويجية لتنمية استهلاك زيت الزيتون ، وقد تم ذلك أيضا بالنسبة لاتفاقية السكر واتفاقية القصدير .

ومن أمثلة ذلك أيضا الاتفاقية الخاصة بالمعونة الغذائية Food aid convention والتي دخلت حيز التنفيذ ابتداء من أول يولييه ١٩٦٨ حيث تعهدت بعض الدول بتقديم مساعدات غذائية للدول التي بها نقص في المواد الغذائية .

سياسة الإنتاج :

تستلزم اتفاقيات السلع من الدول المصدرة المشتركة اتباع سياسة إنتاجية متشعبة مع الالتزامات التي تفرضها عليها الاتفاقية .

إدارة الاتفاقيات السلمية :

تتوقف فعالية الاتفاقية الدولية في السلع على مدى مساهمة الدول الرئيسية المنتجة والمستهلكة في الاتفاقيات ، ويتبين من الإحصائيات المتاحة ما يلي :

١ - في ١/١٠/١٩٧١ كانت هنالك ٤١ دولة مصدرة و ٢١ دولة مستوردة للبن أعضاء في المنظمة الدولية للبن ويمثل نصيب هذه الدول ٩٩٪ من جملة الصادرات الدولية و ٩٠٪ من جملة الواردات الدولية .

٢ - في ديسمبر ١٩٧١ كان هنالك ١٣ دولة نامية من الدول المنتجة لزيت الزيتون و ٤ دول وسيطة من الدول المستوردة أعضاء في الاتفاقية الدولية لزيت الزيتون ، ويمثل نصيب الدول الأعضاء ٩٧٪ من الصادرات الدولية ، ١٤٪ من الواردات .

٣ - بالنسبة لاتفاقية السكر الدولية التي وقعت عام ١٩٦٨ والتي دخلت حيز السفن في أول عام ١٩٦٩ اشترك فيها دولة مصدرة و ٨ دول مستوردة ويبلغ نصيب الدول المصدرة ٨٥٪ من جملة الصادرات الدولية عام ١٩٦٨ .

وفي عام ١٩٧٠ بلغ عدد الأعضاء في الاتفاقية ٣٤ دولة مصدرة و ١٥ دولة مستوردة ، ويبلغ نصيب الدول المشتركة الى ٨٥٪ من جملة الصادرات .

٤ - في حالة الاتفاقية الرابعة للتصدير كانت عضويتها تشمل ٧ دول مصدرة و ٢٠ دولة مستهلكة .

ويمثل نصيب الدول المستهلكة الأعضاء في الاتفاقية حوالى ١/٢ الاستهلاك العالمى (فيما عدا الصين والاتحاد السوفيتى) • •

٥ - وبالنسبة لاتفاقية القمح فان الاتفاقية كانت تضم فى ١٥/١٢/١٩٧١ عدد ١١ دولة مصدرة وعدد ٣٧ دولة مستوردة ، ويمثل نصيب الدول المصدرة ٩٧٪ من الصادرات الدولية من القمح والدقيق •

الاجهزة التنفيذية للاتفاقيات السلعية :

لكل من الاتفاقيات السلعية جهاز سكرتارية فنية ، ويقع المركز الرئيسى لسكرتارية اربعة اتفاقيات سلعية (البن - السكر - القصدير - القمح) فى لندن ، أما سكرتارية اتفاقية زيت الزيتون فتوجد فى مدريد •

ويدير كل اتفاقية مجلس يضم كل الحكومات المشتركة ، ويتوقف صوت كل دولة على الأهمية النسبية للدولة فى التجارة الدولية للسلعة •

اتفاقيات المنتجين :

تعمل الدول المنتجة لاحدى المواد الأولية أو السلع على الاتفاق فيما بينها لمواجهة الدول المشترية والعمل على تحديد الأسعار لصالحها ، ومن أمثلة ذلك منظمة الدول المصدرة للبترول •

منظمة الدول المصدرة للبترول OPEC

The Organization of the Petroleum Exporting Countries

تتميز صناعة البترول بعدد من الخصائص التى يمكن اجمالها فيما يلى :

اولا - يسيطر على صناعة البترول فى البلاد المصدرة للبترول عدد قليل من الشركات :

(ثمانية شركات قبل انشاء المنظمة) وتسيطر هذه الشركات على صناعة البترول فى مراحلها المختلفة من تنقيب واستخراج الى نقل الى تكرير ، وهذه الشركات هى :

١ - جرزى ستاندرد •

٢ - بريتش بتروليوم •

٣ - شل •

- ٤ - جلف •
- ٥ - تكساكو •
- ٦ - كاليفورنيا ستاندر •
- ٧ - موبيل أوبل •
- ٨ - الشركة الفرنسية •

ثانياً - تنظيم هذه الشركات فيما بينها تكتلا غير مكتوب يساعدها في فرض ما تراه من قرارات ويظهر ذلك في صور مختلفة مثل « عمليات الإنتاج المشترك » ومثل الاشتراك في مجالس إدارة بعضها البعض الآخر ومثل عمليات التسويق المشتركة •

ثالثاً - ونتيجة لما تقدم كانت هذه الشركات تحصل على أرباح لا حدود لها وذلك على حساب الدول المصدرة للبترول وقد اتخذ ذلك الاستغلال مظهرين :

(أ) المظهر الأول هو أن الاتاوة التي كانت تحصل عليها حكومات الدول المصدرة للبترول كانت محدودة ولم تكن هذه الحكومات تحصل أى ضريبة دخل عن أرباح الشركات وقد استمر هذا الوضع الى عام ١٩٤٨ حينما نجحت فنزويلا في فرض نظام مناصفة الأرباح على الشركات العامة في بلادها ثم أخذت دول الشرق الأوسط في تطبيق هذا النظام •

(ب) أما المظهر الثاني الذي اتخذته علاقة الشركات بالحكومات فهو أن الاتاوة التي تدفعها الشركات عن كل طن بصرف النظر عن السعر الذي يباع به أو الربح الذي يدره وكانت الشركات هي التي تقوم بتحديد هذا السعر فيما بينها •

وفي الحرب الكبرى الثانية كان نظام أسعار البترول الخام قائما على نظام نقطة الأساس الواحدة أو الخليج زائدا Gulf Plus ، ونقطة الأساس كانت خليج المكسيك في أمريكا اللاتينية ، ومعنى ذلك أن البترول الخام كان يسعر على أساس الأسعار السائدة في هذا الخليج بصرف النظر عن موقع الإنتاج أو تكلفته ، وكان الدافع وراء هذه السياسة هو ربط أسعار بترول الشرق الأوسط ذى التكلفة المرتفعة في مصلحة الشركات الأمريكية التي تعمل في أمريكا والشرق الأوسط •

وبعد الحرب الكبرى الثانية اضطرت الشركات تحت ضغط الدول المصدرة للبتروال الى ادخال نظام التسعير المعروف بنظام نقطة الأساس المزدوجة .

Dual Basing — Point System

وبذلك انخفض سعر بتروال الشرق الأوسط بمقدار تفقات الشحن الوهمية التي كانت تضاف عليه ، وأصبحت المنافسة بين بتروال الشرق الأوسط وبتروال الولايات المتحدة متوقعة على المسافة التي تفضل كل منها عن الأسواق ، وبالإضافة الى ذلك فقد رأينا أسعار البتروال في نصف الكرة الغربي ترتفع ابتداء من ١٩٤٨ بينما أسعار بتروال الشرق الأوسط أخذت في الانخفاض ، وحتى عندما كانت ترتفع أسعار المنطقة الأولى بعد ذلك لم تكن ترتفع أسعار بتروال منطقتنا بنفس الدرجة ، ثم عندما كانت تسيل أسعار المنطقة الأولى الى الانخفاض كانت أسعار بتروال منطقتنا تنخفض بسرعة أكبر .

وكان مستوى أسعار بتروال الشرق الأوسط عند انشاء منظمة الأوبك أقل من مستوى أسعاره في خليج المكسيك بمقدار ١٨ ر دولار للبرميل ، ومثل هذا الوضع أدى الى انخفاض دخل حكومات البلاد المصدرة للبتروال وارتباك اقتصادها الذي يعتبر البتروال مصدر الدخل الأساسي فيه .

وازاء هذا الموقف المتميز من ناحية الشركات في تحديد أسعار البتروال الخام بالطريقة التي تراها مناسبة لمصالحها ومصالح حكوماتها اجتمع في بغداد خلال شهر سبتمبر ١٩٦٠ ممثلون عن البلاد الكبرى المصدرة للبتروال وقرروا في اجتماعهم انشاء منظمة البلاد المصدرة للبتروال ، وهذه البلاد هي :

- ١ - إيران .
- ٢ - العراق .
- ٣ - الكويت .
- ٤ - المملكة العربية السعودية .
- ٥ - فنزويلا .

ويمكن اجمال أهداف هذه المنظمة فيما يلى :

١ - المحافظة على استقرار أسعار البترول وعدم تعريضها لتقلبات غير ضرورية .

٢ - تأمين دخل مستقر للبلاد المنتجة .

٣ - تحقيق عائد عادل على رأس المال .

٤ - الاشتراك في عملية تحديد الأسعار .

٥ - تنظيم الإنتاج بما يوفق بين مصالح البلاد المنتجة والبلاد المستهلكة للبترول .

ومقر المنظمة مدينة فينا بالنمسا ، هذا وقد انضم الى عضوية المنظمة عدد آخر من الدول وهى :

١ - قطر .

٢ - اندونيسيا .

٣ - ليبيا .

٤ - أبوظبى .

٥ - الجزائر .

٦ - نيجيريا .

٧ - أكوادور .

وتبين احدى الدراسات (١) أن الدول الأعضاء في المنظمة قد استطاعت تحقيق ما يلى :

١ - تحقيق الاستقرار فى أسعار البترول الخام .

٢ - رفع أسعار البترول .

٣ - تطوير أسعار البترول .

(١) مانع معين العتيبة (أوبك والصناعة البترولية) ، بحث غير منشور رسالة مقدمة للحصول على درجة الماجستير فى الاقتصاد من كلية الاقتصاد ، جامعة القاهرة ، ١٩٧٤ .

وفي هذا الصدد تثار اقتراحات متعددة للربط بين أسعار البترول وأسعار السلع الصناعية المصدرة والربط بين سعر بترول الشرق الأوسط وسعر بترول منطقة خليج أمريكا ونوعية البترول والموقع الجغرافي وتكلفة مصادر الطاقة الأخرى .

٤ - تشير الدراسة الى دور الأوبك في تحسين الشروط الأخرى فمثلا كانت الاتاوة التي تتقاضاها الحكومات تعتبر جزءا من الخمسين في المائة التي تسلمها هذه الحكومات من صافي أرباح الشركات وذلك خلال الخمسينات وحتى نهاية ١٩٦٢ وبعد قيام الأوبك أقنعت هذه المنظمة الشركات باعتبار الاتاوة دفعة مستقلة يلزم صاحب الامتياز بدفعها نظير استغلال مصادر الثروة واعتبارها جزءا من نفقات الانتاج وهو اجراء معمول به في أمريكا ذاتها وبذلك زادت قيمة الخمسين في المائة التي تحصل عليها الحكومات من صافي أرباح الشركات .

كانت الشركات العاملة في بلاد الشرق الأوسط تقتطع نسبة صغيرة من السعر نظير ما تطلق عليه بنفقات التسويق ، وقد نجحت الأوبك في تخفيض مساهمة الدول الأعضاء في نفقات التسويق الى نصف سنت للبرميل الواحد ثم حذفت هذه المساهمة كلية فيما بعد .

٦ - اتفقت الدول الأعضاء على رفع نسبة ضريبة الدخل الى ٥٥٪ وبذلك أصبحت نسبة المشاركة في الأرباح هي ٥٥ : ٤٥ لمصلحة الحكومات .

٧ - سلمت الشركات في اتفاقية طهران بحق الدول الأعضاء في تعويض نظير التضخم الذي يقلل القوة الشرائية لبرميل النفط ولكنها اعتبرت تعويضا بمقدار ٢٥٪ لتغطية الخسارة .

٨ - نظرا لأن الدولار هو العملة التي اعتمد عليه في تحديد أسعار البترول ونظرا لانخفاض قيمة الدولار بنسبة ٥٧٪ في عام ١٩٧١ فقد انتهت المفاوضات بين الشركات والحكومات بالاتفاق على زيادة الأسعار بنسبة ٤٩٪ من السعر المعلن ثم بنسبة ١١٪ بعد ذلك .

٩ - اقترحت المنظمة على الدول الأعضاء تقنين (تنظيم) الانتاج حفاظا على ثروتها البترولية وقد استجاب عدد من الدول لذلك .

١٠ - كانت أكثر عقود الامتياز التقليدية لا تتضمن أحكاما خاصا بالتخلي على الأراضي غير المستثمرة ، وكانت الشركات صاحبة الامتياز تسيطر على مساحات شاسعة من الأراضي دون أن يستفيد منها أحد وقد أولت المنظمة اهتماما لهذا الأمر وطالبت بوضع برنامج للتخلي التدريجي عنها وقد مارست بعض الدول هذا الحق .

١١ - اتجهت المنظمة في عام ١٩٦٨ الى المطالبة بتحقيق مبدأ مشاركة الحكومات في رأس مال الشركات ، وقد أخذت دول منطقة الخليج العربي زمام المبادرة واضطرت الشركات الى قبول المبدأ في عام ١٩٧٢ . وبعد مفاوضات طويلة تم الاتفاق على تطبيق مبدأ اشارة ابتداء من أول يناير ١٩٧٣ وذلك على مراحل متدرجة تبدأ بنسبة ٢٥٪ ثم تزداد الى أن تصل الى ٥١٪ في أول يناير ١٩٨٢ وعلى أن تشارك الحكومات في ادارة الشركات مشاركة فعلية .

والخلاصة أن الدول الأعضاء في منظمة الأوبك لم تكن تحصل الا على قدر ضئيل من عائدات البترول وقد كان ما تحصل عليه قبل قيام الأوبك أقل من دولار للبرميل الواحد في حين وصل في بداية عام ١٩٧٤ ما تحصل عليه كل بلد مصدر أكثر من ٧ دولار للبرميل الواحد .

منظمة الاقطار العربية المصدرة للبترول :

أنشئت هذه المنظمة في أواخر عام ١٩٦٨ بين كل من الدول العربية الآتية :

١ - السعودية .

٢ - الكويت .

٣ - ليبيا .

وقد أنضم اليها في عام ١٩٧٠ عدد آخر من الدول العربية وهي :

٤ - الجزائر .

٥ - دولة الامارات العربية المتحدة .

- ٦ - قطر •
- ٧ - البحرين •
- ٨ - العراق •
- ٩ - سوريا •
- ١٠ - مصر •

وكانت العضوية في بداية إنشاء المنظمة تشترط أن يكون البترول هو المصدر الرئيسي والأساسي للدخل القومي في البلد العضو ، الا أنه رغبة في توسيع قاعدة العضوية فقد تقرر في عام ١٩٧١ تعديل هذا الشرط بحيث تكون العضوية للدولة التي يكون البترول فيها مصدرا هاما للدخل القومي للدولة العضو •

اهداف المنظمة :

هدف المنظمة الرئيسي هو تعاون الأعضاء في مختلف أوجه النشاط الاقتصادي في صناعة البترول وتحقيق أوثق العلاقات فيما بينهم في هذا المجال وتقرير الوسائل والعمل للمحافظة على مصالح أعضائها المشروعة في هذه الصناعة ، وتوجيه الجهود لتأمين وصول البترول الى أسواق المستهلكين بشروط عادلة ومعقولة وتوفير الظروف الملائمة لرأس المال والخبرة في صناعة البترول في أقطار الأعضاء وتحقيقا لذلك تتوخى المنظمة على وجه الخصوص :

١ - اتخاذ الاجراءات الكفيلة لتنسيق السياسات الاقتصادية البترولية لأعضائها •

٢ - اتخاذ الاجراءات الكفيلة بالتوفيق بين الأنظمة القانونية المعمول بها في الأقطار الأعضاء •

٣ - مساعدة الأعضاء على تبادل المعلومات والخبرات •

٤ - تعاون الأعضاء في حل ما يعترضهم من مشكلات في صناعة البترول •

وتبلغ قيمة صادرات الدول الأعضاء من الزيت الخام ١٥ مليون برميل يوميا في عام ١٩٧٢ أى ما يعادل ٥٤ر٥٪ من أجمالي صادرات العالم . ولقد قامت المنظمة بإنشاء عدد من الشركات في مجال البترول منها :

- ١ - الشركة العربية البحرية لنقل البترول .
- ٢ - الشركة العربية لبناء واصلاح السفن .
- ٣ - الشركة العربية للاستثمارات البترولية .
- ٤ - الشركة العربية للخدمات البترولية :

وقد نص دستور المنظمة على عدم تعارض سياسة هذه المنظمة مع منظمة الدول المصدرة للبترول (OPEC)

٥ - الافادة من موارد الأعضاء وامكانياتهم المشتركة في انشاء مشروعات مشتركة في مختلف أوجه النشاط في صناعة البترول .

وتحتل الدول الأعضاء مركزا هاما بين دول العالم المنتجة والمصدرة للنفط حيث يقدر الاحتياطي لديها في أول عام ١٩٧٣ بحوالى ٣٨٢ بليون برميلا أى ما يعادل ٥٦ر٩٪ من الاحتياطي العالمى .

منظمات المستهلكين :

تعمل الدول المستهلكة لاحدى المواد الأولية على تكوين منظمة فيما بينهما للعمل على تحديد الأسعار لصالحها ، ومن أمثلة ذلك وكالة الطاقة الدولية .

وكالة الطاقة الدولية :

أنشئت هذه المنظمة في نوفمبر ١٩٧٤ بواسطة الدول المستهلكة للبترول كرد فعل على زيادة أسعار البترول في أكتوبر ١٩٧٣ وكان عدد أعضاء المنظمة ١٨ دولة في أوائل عام ١٩٧٥ ، وكانت الولايات المتحدة الدولة الداعية الى تكتل الدول المستهلكة للبترول في هذه المنظمة لامكان الضغط على أسعار البترول وجعله محل مفاوضات بين المنتجين والمستهلكين .

وبالإضافة الى ما تقدم فقد استطاعت الدول المصدرة والمستهلكة للبترول من الحصول على الكثير من المزايا الأخرى نتيجة رفع سعر البترول في أكتوبر ١٩٧٣ منها :

- ١ - الحد من الاسراف في استهلاك البترول بسبب رخص سعره.
- ٢ - تشجيع البحث عن المصادر البديلة للطاقة .
- ٣ - الاستفادة من الغاز الذى كان يحرق هباء بكميات هائلة .
- ٤ - اعادة فتح آبار البترول التى كانت مهجورة .
- ٥ - زيادة نشاط الاستكشاف والتنقيب .
- ٦ - تحقيق الدول المصدرة للبترول لفوائد مجزية ساعدتها في مجال التنمية الاقتصادية ، وكان أن تأسست صناديق التمويل العديد في البلاد العربية .
- ٧ - ساعدت الدول الغربية الهيئات المالية الدولية والأمم المتحدة في الحصول على التمويل اللازم لبرامجها .

البَابُ السَّابِعُ
سياسة تمويل عمليات في التجارة الخارجية

مصادر تمويل عمليات التجارة الخارجية

يتم تمويل عمليات التجارة الخارجية وسائل متعددة منها :

- ١ - التمويل الذاتي أى الأموال المملوكة للمشروعات المستوردة.
- ٢ - الائتمان التجارى أى ائتمان الموردين Trade Credit ويطلق عليه فى التجارة الخارجية تسهيلات الموردين Suppliers's Credit or Facilities
- ٣ - القروض المصرفية ويطلق عليها فى التجارة الخارجية ائتمان المشتري Buyers Credit ، كان يطلق عليها أيضا التسهيلات المصرفية Banking Facilities
- ٤ - التسهيلات المالية .
- ٥ - أسلوب الأمانة .
- ٦ - أسلوب المبادلات Barter .
- ٧ - اتفاقيات الدفع .
- ٨ - أسلوب الصفقات المتكافئة .

ادوات الاقتراض :

تثبت مديونية المشروعات للهيئات المقرضة بعدد من الوسائل المختلفة وهى :

- ١ - الحسابات الجارية .
- ٢ - السندات الاذنية .
- ٣ - الكمبيالات .

والحساب الجارى هو مجرد قيد حسابى فى دفاتر الدائن يثبت به مديونية العميل ، ويسجل هذا القيد بدفاتر الدائن فى تاريخ شحن البضائع أو تقديم الخدمات ، وهذا الأسلوب شائع فى عمليات التجارة الداخلية ، ولكنه قليل الاستخدام فى عمليات التجارة الخارجية .

أما السند الأدنى Promissory Note فهو تعهد كتابى يوقعه المقرض

بدفع مبلغ معين محدد عند الطلب أو في تاريخ محدد الى شخص معين أو لحامله .

أما الكميالة Bill of Exchange فهي أمر يصدره شخص يسمى الساحب (الدائن) الى شخص يسمى المسحوب عليه (المدين) لدفع مبلغ محدد لأمر شخص معين أو لحامله (المستفيد) وذلك في تاريخ محدد ، ويكثر استخدام الكميالات في عمليات التجارة الخارجية .

تسهيلات الموردين :

تستخدم تسهيلات الموردين كثيرا في تمويل عمليات التجارة الخارجية . وينح الائتمان في هذه الحالة على أساس فترة قصيرة تصل الى ٣٦٠ يوما ، أو فترة متوسطة تتراوح بين سنة وخمس سنوات أو على أساس فترة طويلة من خمس سنوات الى عشر سنوات تستخدم بصفة خاصة في تمويل عمليات استيراد السلع الرأسمالية (الاستثمارية) وفي بعض الحالات لتمويل عمليات استيراد الخامات والسلع الاستهلاكية ، ويرتبط سعر الفائدة في هذه التسهيلات بأسعار الفائدة السارية على الائتمان طويل الأجل السائد في بلد المورد .

وبصفة عامة فان تسهيلات الموردين لا تغطي قيمة العمليات بالكامل حيث تقضى شروط هذه التسهيلات في معظم الأحيان بسداد دفعة مقدمة تتراوح بين ١٥٪ و ٣٠٪ من قيمة السلع المستوردة ودفعة ثانية عند تقديم مستندات الشحن ، ويتم سداد الباقي على أساس دفعات سنوية أو نصف سنوية أو ربع سنوية .

ولما كانت موارد المصدرين محدودة فهم يلجأون الى المصارف للاقتراض منها بضمان سندات اذنية يوقعها المشتري ، أو بواسطة كميالات مسحوبة ومقبولة من المشتري ، أو عن طريق خصم هذه السندات الاذنية والكميالات ، ومن المعتاد أن تكون هذه السندات أو الكميالات مضمونة من بنك في بلد المستورد ، وفي معظم الأحيان تستخدم بوالص تأمين ائتمان التصدير لتغطية المخاطر التجارية وغير التجارية الناتجة عن تسهيلات الموردين .

وعلى ذلك يتضمن تسهيلات الموردين اجراء ثلاث عمليات وهي :

١ - اتفاق بين المورد والمشتري على شروط الطلبية وشروط الائتمان .

٢ - اتفاق بين المورد وشركات تأمين ائتمان التصدير على تغطية العملية .

٣ - اتفاق بين المورد وبين البنك أو المؤسسة المالية الذي يتعهد بتقديم التسهيلات المالية .

وكقاعدة عامة تقوم البنوك التجارية بتمويل تسهيلات الموردين القصيرة الأجل ولكنها تتردد أمام التمويل المتوسط أو الطويل الأجل ، ومع ذلك قد تخرج البنوك عن هذا المبدأ كما حدث في إنجلترا ، وفي بعض البلاد أنشئت مؤسسات مالية خاصة للتمويل المتوسط والطويل الأجل مثل النمسا وفرنسا وإيطاليا وفي البلاد الأخرى أنشئت مؤسسات مالية لاعادة التمويل المتوسط والطويل الأجل وذلك لدعم التسهيلات المصرفية ، فمثلا أنشئ بنك التصدير والاستيراد في اليابان لتمويل تسهيلات الموردين التي تزيد عن ستة شهور .

التسهيلات المصرفية :

هي ائتمان قصير الأجل تتراوح مدته بين أسبوعين و١٨٠ يوما، لكن الجزء الغالب منه يمتد الى ١٨٠ يوما ، ومن ناحية أخرى فان هذه التسهيلات تقدمها البنوك الأجنبية للبنوك المحلية ، ويكون التسهيل عبارة عن حد من الائتمان يعطيه البنك الأجنبي في الخارج للبنك المحلي بغرض تمويل عمليات التجارة الخارجية .

وتضع البنوك المحلية هذه التسهيلات تحت تصرف عملائها .

التسهيلات المالية :

وهي تسهيلات تقدمها المؤسسات المالية المتخصصة مباشرة الى المشترين لتمكينهم من شراء السلع الرأسمالية من الموردين الموجودين في البلد التي توجد بها هذه المؤسسات على أساس تقدي ، وعادة تضمن حكومة البلد المصدر سداد القيمة بواسطة أنظمة التأمين ضد مخاطر الائتمان التصديري .

وتتضمن هذه التسهيلات تقديم مبالغ كبيرة تمنح في الغالب لتنفيذ مشروعات كبيرة لمدة تزيد عن خمس سنوات ، وتتم هذه التسهيلات على ثلاث مراحل وهي :

- ١ - اتفاق بين المورد والمشتري عن الصفقة وشروطها .
- ٢ - اتفاق بين المورد وبين المؤسسة المالية أو كونسورسيوم من عدة مؤسسات مالية تتعهد فيه بتقديم التمويل اللازم .
- ٣ - اتفاق بين المورد وهيئات تأمين الائتمان التصديرى لتغطية العملية ، ومن أمثلة هذه المؤسسات المالية بنك التصدير والاستيراد باليابان وبنك التصدير والاستيراد في الولايات المتحدة .

اسلوب الأمانة :

يتضمن هذا الأسلوب ارسال البضاعة الى المستورد على أن يقوم المستورد بتصرف هذه البضائع لحساب المصدر مقابل عمولة يتفق عليها ، وعند اتمام البيع يقوم المستورد بتحويل قيمة البضاعة ناقصا مصاريف البيع والعمولة الى المصدر ، ونظرا لبعض الأخطاء التي حدثت في التطبيق وعدم تحويل الحصيلة فان الادارة العامة للنقد لا توافق على تصدير السلع المصرية برسم الأمانة الا في أضيق الحدود وبشروط خاصة .

اسلوب المبادلات :

هى عملية مقايضة سلعية ، وهى فى مضمونها عبارة عن تصدير بضائع من بلد مقابل استيراد بضائع اليها بنفس القيمة ، وعادة تتم عمليات المبادلة عن طريق وسيط يتولى تجميع حصيلة الصادرات وسداد قيمة الواردات .

ويستخدم هذا الأسلوب فى مصر لتسهيل تصريف السلع المصرية التى يصعب تسويقها فى الأسواق العالمية بسبب ارتفاع تكلفتها ، وكذلك فى حالة قبول المورد أو الممول الخارجى السداد بحصيلة بضائع مصرية بدلا من السداد النقدى ، ولا يسمح باستخدام حصيلة الصادرات الأساسية مثل القطن وغزل القطن والمنسوجات والأرز والبصل الطازج والبتروول والفول السودانى فى عمليات المبادلة ، ويسمح باستخدام بقية السلع الأخرى فى هذه العملية .

كذلك تقتصر عملية المبادلة على بلاد العملة الحرة فقط حيث أن اتفاقات الدفع الثنائية لا تخرج عن كونها عملية تبادل سلع ، وبطبيعة الحال يشترط في جميع المبادلة ألا يترتب على تنفيذها تحويل عملة الى الخارج ، وينتج عن عملية المبادلة تلبية أسعار الواردات بأعباء تصريف الصادرات في نطاق عملية المبادلة ، وفي النهاية تحميل المستهلك بهذا العبء أو تحميل المنتج به اذا كانت أسعار المنتجات النهائية في السوق المحلية مسعرة ، ولذلك فإن عمليات المبادلة أمر غير مرغوب فيه كبداً عام ولا يحسن الالتجاء اليه الا في ظروف خاصة أى في حالة عجز الموارد المتاحة عن تلبية طلبات الاستيراد اللازم للبلاد .

وعلى ذلك فإن البديل الآخر لتسهيل تسويق السلع الصعبة التسويق هو تخصيص دعم لتصدير هذه السلع أو انشاء صناديق للموازنة .
هذا ويتضمن النظام المعمول به في مصر عدد من القواعد منها :

١ - قصر عمليات المبادلة عن بلاد العملات الحرة فقط حيث أن اتفاقات الدفع الثنائية لا تخرج عن كونها تبادل سلع .
٢ - يشترط في جميع عمليات المبادلة ألا يترتب على تنفيذها تحويل عملة الى الخارج .

٣ - أن تكون الصادرات من غير السلع التقليدية أو أن تكون سلعة تقليدية من التي لا تصدر الى بلاد العملات الحرة الا باعانة .

اتفاقيات التجارة والدفع

تعانى البلاد النامية من اختلال مستمر في ميزان المدفوعات نتيجة لزيادة الطلب .

وبسبب نقص العملات الأجنبية لدى الدول النامية نتيجة للعجز في ميزان المدفوعات فإن الدولة تلجأ الى طريق آخر يمكن منه توفير التمويل المستمر لعمليات التجارة الخارجية ، وهذا الطريق هو الاتفاقات الثنائية للتجارة والدفع ، وقد شاع هذا النظام في الثلاثينيات ثم خلال فترة الحرب الكبرى .

وتتخذ اتفاقات التجارة أشكالاً متعددة منها :

١ - اتفاقات المقايضة Barter ويتفق بمقتضاها الدولتان على تبادل سلع معينة في نطاق مبلغ أو كمية محددة .

٢ - عقود الشراء الضخمة Agreements/Bulk Purchase Contracts ويتفق فيها على شراء سلع معينة في صفقات كبيرة .

٣ - الخطابات المتبادلة Exchange of Letters ويتم الاتفاق على هذه الخطابات بمجرد قبول الطرف الآخر لنصها .

٤ - ترتيبات التجارة Trade Arrangements وهي ترتيبات مبدئية تشمل قوائم السلع التي يمكن تصديرها أو استيرادها ، وكذلك بعض الأسس التي تسهل تنمية التجارة بين البلدين .

٥ - معاهدات الصداقة والتجارة Treaties of Friendship & Commerce ، ويشمل هذا النوع أسس العلاقات الثابتة الى جانب قواعد المبادلات التجارية .

٦ - اتفاقات التجارة الثنائية Bilateral Trade Agreements وسوف يناقش هذا النوع من الاتفاقيات بشيء من التفصيل فيما يأتي :

اتفاقيات التجارة الثنائية :

هو اتفاق بين حكومتين لتنظيم العلاقات التجارية بينهما .

وأهم ما تشتمل عليه اتفاقات التجارة ما يلي :

١ - الاتفاق على تشجيع وزيادة حجم التبادل التجاري بين الدولتين والعمل على موازنته .

٢ - شرط الدولة الأكثر رعاية وذلك باستثناء الامتيازات الممنوحة أو التي تمنح للدول المجاورة لكل من الدولتين تسهيلاً لتجارة الحدود أو الدول التي يضمها اتحاد جمركي .

٣ - عدم السماح بإعادة التصدير الى دولة ثالثة أو اجراء عمليات على أساس المقايضة الا بموافقة السلطات المختصة في كلا البلدين .

٤ - خضوع تبادل السلع بين الدولتين لجميع القوانين والنظم الخاصة بالاستيراد والتصدير المعمول بها في كل من البلدين .

٥ - الاتفاق على تسهيل تجارة التراثريت عبر الدولتين .

٦ - بيان طريقة تسوية المدفوعات الناتجة عن تنفيذ الاتفاق وقد يكون ذلك عن طريق اتفاق دفع يعقد بين البلدين أو عن طريق آخر ينص عليه .

٧ - تشكيل لجان مشتركة لمتابعة تنفيذ الاتفاق .

٨ - تحديد مدة سريان وامكان تجديده وكذلك تحديد موعد بدء سريانه وتاريخ التصديق عليه .

٩ - يرفق بالاتفاق قوائم بالسلع التي يمكن استيرادها أو تصديرها بين كلتا الدولتين ، وكذلك تبين الحصص القمية أو الكمية في بعض الأحيان .

١٠ - في بعض الأحيان يرفق بالاتفاق خطابات متبادلة بين الطرفين لايضاح ما يلزم ايضاحه .

ويلاحظ أن اتفاقيات التجارة تعقد بين البلدان التي بها نظام للرقابة على الصرف وبين البلدان التي ليس بها مثل هذا النظام .

مزايا الاتفاقات الثنائية :

١ - توسيع مجال التبادل التجاري بين الدول .

٢ - فتح أسواق جديدة للسلع التي يصعب تسويقها .

٣ - تيسير الحصول على بعض السلع الأساسية .

٤ - توفير العملات الصعبة باستيراد السلع المطلوبة من البلاد ذات العملات السهلة .

٥ - تسهيل تنفيذ سياسة الدولة التجارية .

العيوب التي توجه للاتفاقات التجارية :

١ - تؤدي الاتفاقيات الى وجود نوع من التمييز في التبادل بين مختلف بلاد العالم .

٢ - تعتبر الحصص المحددة في اتفاقيات التجارة من أنواع التمييز في المعاملة أيضا .

٣ - ترفض بعض الدول ادخال كل السلع التي تنتجها للتبادل داخل اتفاق التجارة اذا اعتبرتها سلعة صعبة يقصر شراؤها على العملات الحرة .

٤ - تؤدي غالبا الى زيادة الأسعار سواء بالنسبة للسلعة المستوردة أو المصدرة عن الأسعار العالمية .

مثال عملي :

اتفاقية التجارة بين مصر والمانيا الديمقراطية :

صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ٢٣١ لسنة ١٩٧٦ بشأن الموافقة على اتفاق التجارة طويل الأجل عن السنوات ١٩٨٠/٧٦ والموقع بالقاهرة في ١٩/١٠/١٩٧٥ ، وتتكون الاتفاقية من ٢٠ مادة ، ونورد فيما يلي أهم الأسس التي ترتكز عليها الاتفاقية :

١ - اتفاق الطرفين على تنمية وتسهيل تبادل السلع بينهما .

٢ - يمنح الطرفان في الوقت المناسب تصاريح الاستيراد والتصدير والموافقات النقدية اللازمة للتوريدات والمخالفات التي تتم بموجب الاتفاقية .

٣ - يلحق بالاتفاقية قائمة بأسماء السلع والخدمات التي تتضمنها الاتفاقية .

٤ - تمنح كل دولة الدولة الأخرى حق معاملة الدولة الأكثر رعاية .

٥ - عدم إعادة تصدير السلع الواردة من الطرف الآخر الى أطراف ثالثة إلا بموافقة سابقة .

٦ - عدم السماح بالمقايضات التجارية الا باتفاق سابق .

٧ - تعهد كل دولة على تنمية تجارة الترانزيت عبر أراضيها والتي تهم كلا البلاين أو احدهما .

٨ - السماح كل طرف للطرف الآخر بإقامة أسواق ومعارض دائمة أو مؤقتة على أراضيها .

٩ - تتم المدفوعات الناتجة عن تنفيذ هذا الاتفاق وفقا لنصوص اتفاق الدفع الذى يتم بين البلدين •

١٠ - يتم توريد البضائع بأسعار السوق العالمية •

١١ - تشكيل لجنة مشتركة للإشراف على تنفيذ الاتفاق •

اتفاقات الدفع :

واتفاق الدفع الثنائى هو اتفاق بين دولتين تتعهدان بمراجعة تسوية كل أو بعض المدفوعات الجارية (السلع والخدمات) بعملة يتفق عليها دون حاجة لاستخدام الذهب أو العملات القابلة للتحويل والتي تحوزها الدولتان ، ولا يجوز تمويل العمليات الرأسمالية الا اذا نص على ذلك صراحة فى صلب الاتفاق

وأهم الأحكام التى تنظمها اتفاقات الدفع ما يلى :

١ - ايجاد وسيلة لتمويل التجارة وتسوية المدفوعات بين البلدين •

٢ - تحديد نوع العملة المستخدمة فى التسوية . وقد تكون عملة واحدة أو عملتين ، كما قد تكون عملة احدى الدول المتعاقدة أو عملة بلد ثالث •

٣ - تحديد المدفوعات الجارية التى يسمح بتسويتها ، وأهم هذه المدفوعات ما يلى :

(أ) المدفوعات عن الصادرات والواردات بين البلدين والمدفوعات المتعلقة بها من نولون وتأمين وكذلك ما يتعلق بعمليات الترانسيت •

(ب) نفقات التمثيل السياسى والقنصلى والتجارى فى كلا البلدين •

(ج) المدفوعات عن الخدمات المتبادلة والتى تشمل المصارف وشركات التأمين ووسائل النقل وما الى ذلك •

(د) فوائد القروض وعوائد الاستثمار •

(هـ) مصروفات السفر والاقامة للطلبة وأعضاء الوفود وكذلك لاعانات •

(و) أية مدفوعات أخرى يتفق عليها •

وقد يتم الاتفاق على استخدام عملة أحد البلدين لتسوية المدفوعات بين البلدين ، وفي هذه الحالة تمسك حسابات الاتفاق لدى البنك المركزي في الدولة التي تستخدم عمليتها ، ويطلق على هذا الحساب حساب تحصيل ، أما البنك المركزي في الدولة الأخرى فنفتح حسابا مقابلا للحساب الأصلي .
وإذا تم الاتفاق على استخدام عملة دولة ثالثة لتسوية المدفوعات فإن ذلك يتم بثلاث صور وهي :

(أ) اتفاقات على أساس العملات الحسابية . وعادة تستخدم إحدى العملات الرئيسية مثل الدولار ، وفي هذه الحالة يسمى الدولار الحسابي ، وهو ليس دولارا حقيقيا ولا يلزم أداء المدفوعات بالدولار ، ولكنه متفق عليه ليكون أساسا للتأحاسب فقط ، وذلك لتحديد قيمة العملات المختلفة بالنسبة إليه ، وفي كل هذه الاتفاقات ينص غالبا على تبادل تسهيلات ائتمانية ويتفق البنكان المركزيان على حد مديونية متبادل ، وإذا حدث تجاوز لحد المديونية يتم تسوية الفرق بالطريقة التي يحددها الطرفان .
(ب) اتفاقات بالعملات الحرة مع تبادل تسهيلات ائتمانية ، ويتفق البنكان المركزيان على حد مشترك للمديونية على أن يسوى التجاوز بعملة حرة يتفق عليها .

(ج) اتفاقات دفع على أساس العملات الحرة .
وليس من شك أن اتفاقيات الدفع لها فائدة كبيرة في توسيع التبادل التجاري وبخاصة في حالة الدول النامية . حيث تؤدي إلى تجنب استخدام العملات الصعبة في تسوية المدفوعات الخارجية . على أن هناك آراء أخرى ترى أن هذه الاتفاقات تزيد في تعقيد النظام النقدي ، وقد نصح صندوق النقد الدولي الدول الأعضاء في اجتماعه رقم ٤٢/٥٥ في ٢٢ يونيو عام ١٩٥٥ بتقليل اعتمادها على الاتفاقات الثنائية ، بل وطلبهم بانهاؤها في أقرب وقت ممكن .

هذا وقد استجابت مصر لذلك ولم يعد هنالك سوى ثلاثة دول تتعامل معها مصر في نطاق اتفاقيات الدفع الثنائية وهي الصين والاتحاد السوفيتي وكوريا الديمقراطية وذلك حتى يناير ١٩٨٣ .

نموذج لاتفاقية دفع :

اتفاق المدفوعات بين مصر وألمانيا الديمقراطية :

صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ٢٣٠ لسنة ١٩٧٦ بالموافقة على اتفاقية المدفوعات بين حكومتى مصر وجمهورية ألمانيا الديمقراطية الموقع بالقاهرة بتاريخ ١٩/١٠/١٩٧٥ .

ويتكون الاتفاق من ١٣ مادة ونورد فيما أهم أسس هذه الاتفاقية:

١ - تتم المدفوعات الجارية بين البلدين بالجنيهات الاسترلينية الحساية .

٢ - تحدد المدفوعات الجارية فى ملحق مرفق بالاتفاقية وهى :

(أ) مدفوعات مقابل توريد بضائع بمقتضى اتفاق التجارة المعمول به بين البلدين والمصروفات المتعلقة بها .

(ب) مدفوعات المصروفات الطارئة المتعلقة بتوريد البضائع مثل النولون ورسوم الموانى وعمولات الوكلاء ومصروفات نقل البضائع العابرة .

(ج) مدفوعات مقابل تكاليف اصلاحات السفن ونفقات تموين السفن العابرة بالبضائع .

(د) مدفوعات مقابل تكاليف الانشاء وأعمال دراسة تنفيذ المشروعات .

(هـ) مدفوعات مقابل الخدمات الفنية والتجارية لطائرات البلدين .

(و) والمدفوعات غير التجارية مثل نفقات التمثيل الحكومى وغيره والمعاهد والوفود والتسويات الدورية بين المصالح والتليفون والتلغراف وأقساط التأمين ونفقات السفر والمصروفات المتعلقة بالنشاط الرياضى والفنى والمدفوعات المتعلقة ببراءات الاختراع والعلامات التجارية والمصروفات القانونية والضرائب .

(ز) أية مصروفات أخرى يتفق عليها بين طرفين .

٣ - تنفيذ الاتفاق يفتح البنك المركزى المصرى بالقاهرة نائبا عن حكومة مصر حسابا باسم بنك دويتش أو نيبا ندلز أكتين بيرلين بسمى حساب المقاصة لجمهورية ألمانيا الشرقية .

(م ١٤ - التجارة الخارجية)

ويفتح البنك الألماني حساباً يسمى حساب المقاصة لجمهورية مصر العربية ويفتح الحسابان بالجنيهات الاسترلينية الحسائية .

٤ - تحرر جميع العقود والقواتير والمستندات الأخرى المتعلقة بالمدفوعات الجارية من البلدين التي تتم عن طريق الحسابات المذكورة بالجنيهات الاسترلينية .

٥ - لضمان استمرار المدفوعات عن طريق الحسابات المذكورة يمنح الطرفان المتعاقدان كل منهما الآخر تبادلًا حداً للمديونية يتم تحديد مقداره بحوالى ١٠٪ من قيمة حجم التجارة المتفق عليه بين البلدين في بروتوكولات التجارة السنوية المتعلقة باتفاق التجارة الموقع في ١٩/١٠/١٩٧٥ ويعتبر مبلغ ٣ مليون جنيه كحد أدنى لحد المديونية . ويتم الاتفاق على تحديد مقدار حد المديونية في بروتوكول التجارة .

٦ - يجوز بموافقة الطرفين أن تتم تحويلات من وإلى الحسابات المفتوحة بمقتضى أى اتفاق مدفوعات من أى من الطرفين وبلد ثالث .

وتعتبر مصر من الدول التي توسعت في عقد اتفاقات التجارة والدفع، وقد بلغ عدد اتفاقات التجارة والدفع المقودة بين مصر والدول الأجنبية السارية المفعول في أول مايو ١٩٧٣ خمسة وستون اتفاقية .

ويمكن القول بأن نجاح نظام الاتفاقات الثنائية يتوقف على توافر عاملين هما :

١ - أن يكون لدى كل من الدولتين المتعاقدين سلع تحتاج إليها الدولة الأخرى .

٢ - اتباع الدول المرتبطة باتفاقات ثنائية لتنظيم تقدي واحد بالنسبة لمعاملتها مع جميع الدول المرتبطة معها بهذه الاتفاقات ومع البلاد الأخرى التي يجري التعامل معها بالعملات الحرة ، فاعطاء ميزة لحصيلة الصادرات المستردة بالعملة الحرة مثل دفع علاوة على سعر العملة الرسمي سوف ينتج عنه توجيه الصادرات إلى بلاد العملات الحرة بينما يستمر المستوردون في الاستيراد من بلاد الاتفاقات بأسعار عالية بسبب شعور المصدر الأجنبي أنه في مركز بعيد عن المنافسة ويساعد كل ذلك على عدم توازن المدفوعات والمتحصلات .

أسلوب الصفقات المتكافئة (١) :

ظهر هذا الأسلوب بوفرة في السبعينات كأسلوب متميز للتبادل التجارى بين الدول المختلفة حيث لا يستخدم النقود كوسيط لاتمام هذا التبادل ، وحيث يتم تبادل السلع والخدمات مقابل سلع وخدمات ، وطبقا لهذا الأسلوب تتم الاتفاقيات التجارية بين الحكومات وتتم بين الهيئات والأفراد ويقدر حجم التبادل التجارى بهذا الأسلوب الى أكثر من نصف حركة التبادل الدولى عام ٢٠٠٠ ، وينقسم أسلوب الصفقات المتكافئة الى أنواع منها :

- ١ - اتفاقية المقايضة Barter .
- ٢ - الشراء المتكافئ .
- ٣ - اتفاقيات التعويض .
- ٤ - اتفاقية المشاركة .
- ٥ - اتفاقية نقل التكنولوجيا .
- ٦ - الصفقات الدائرية .
- ٧ - اتفاقية صفقات المكلفة .
- ٨ - اتفاقية التبادل السلعى متعدد الأطراف .
- ٩ - اتفاقية شراء المديونيات السلعية والخدمية .
- ١٠ - اتفاقية الاوفست .

عمليات التجارة الثلاثية :

تتضمن هذه العمليات استيراد بضائع أو تصدير بضائع الى بلد وتسوية قيمتها عن طريق بلد آخر ، وذلك عن غير الطريق المعتاد للدفع للبلد المصدر أو المستورد •

وتلجأ الدول التى ترتبط فيما بينها باتفاقات دفع ثنائية الى استخدام هذا الأسلوب لتسوية مديونيتها مع الدول الأخرى حتى يستمر التبادل التجارى بينهما ، وذلك عندما يزداد حد المديونية المتفق عليه فى اتفاقية الدفع وتضطر الدولة المدينة الى سداد ما عليها بعملة حرة قابلة للتحويل ، ولهذا تعمل كل من الدول الدائنة والمدينة فى البحث عن تسوية لأرصدة الحسابات الدائنة والمدينة بهدف استمرار التبادل لتجارى بينهما •

كذلك تتضمن هذه العمليات استيراد بضائع من بلاد العملات الحرة مقابل تسوية قيمتها عن طريق أى من البلاد التى ترتبط معها الدول باتفاقات دفع ثنائية .

فاذا افترضنا أن بلد (أ) مرتبطة ببلد (ب) باتفاق دفع فان البلد تقوم بتصدير بضائع من إنتاجها الى بلد (ج) من بلاد العملات الحرة مقابل دفع قيمة البضائع التى تورد الى البلد (أ) ، وينتج عن هذه العمليات تعلية فى أسعار الواردات التى ترد من بلاد العملات الحرة عن سعرها فى حالة الشراء رأسا من البلد المنتج دون دخول دولة ثالثة فى عملية الاستيراد ودخول وسطاء لاتمام العملية .

ولهذا فان الدول تلجأ الى هذا الأسلوب عندما يكون رصيد حسابها مع بلد آخر مرتبطة معها باتفاق دفع يزيد عن حد المديونية بمبلغ كبير ، وينتظر أن يستمر الوضع فترة طويلة دون تغيير ، وهنا يمكن استخدام أسلوب العمليات الثلاثية بشرط ألا يترتب على ذلك تعلية قيمة الواردات من بلاد العملة الحرة عن السعر فى حالة الشراء المباشر نقدا بنسبة كبيرة .

ويلاحظ أن تسمية هذه العمليات الثلاثية من باب التجاوز ، لأنه فى بعض الأحيان قد يضاف طرف رابع أو خامس لتسوية مثل هذه العملية .

تسوية أرصدة حسابات اتفاقيات الدفع الثنائية :

قد تظهر أرصدة حسابات اتفاقات الدفع مبالغ كبيرة فى صالح دولة معينة ، بينما يظهر البعض الآخر أرصدة فى غير صالحها ، ويصعب تسوية هذه الأرصدة عن طريق الاستيراد والتصدير مع البلاد المبرم معها اتفاقات الدفع الثنائية ، وحتى لا ينخفض حجم التبادل التجارى تقوم الدولة بعرض هذه الأرصدة مدينة ودائنة على لجنة دولية هى لجنة المقاصة الدولية فى جنيف التى تعمل على تنسيق التبادل بين اتفاقات الدفع ، وتقوم اللجنة باتمام هذه العمليات على فترات ربع سنوية .

وهناك طريقة أخرى لتسوية أرصدة حسابات اتفاقات الدفع بالعملات الحرة ، ويتم ذلك ببيع الأرصدة الدائنة الى شركات أجنبية ،

ويتم الدفع بالعملات الحرة مقابل خصم يتفق عليه .

Export Credit Insurance

تتعرض عملية تمويل التجارة الخارجية سواء عن طريق تسهيلات الموردين أو التسهيلات المالية الى عدد من المخاطر نتيجة افلاس المشتري أو ضعف مركزه المالي ، أو نتيجة تعقد الاجراءات التي تستخدم في التقاضي في حالة توقف المشتري عن السداد وهي ما يطلق عليها المخاطر التجارية ، كذلك هناك المخاطر غير التجارية التي تتعرض لها الأموال بسبب الاضطرابات السياسية مثل حالة الحرب والثورات والمصادرة والكوارث الطبيعية مثل الأعاصير والفيضانات والزلازل ، كذلك قد تتعرض الأموال لمخاطر متعلقة بالأنظمة النقدية مثل نقص العملات الأجنبية وصعوبة التحويلات الخارجية ، وعندما تتعرض الأموال لهذه المخاطر بعد شحن البضائع ، فانها تؤدي الى اعسار المشتري أو عدم قدرة المشتري المورس على السداد .

وعلى أساس ما تقدم ، فقد أصبح من الضروري اقامة نظام التأمين ضد هذه المخاطر ، ولما كانت هذه المخاطر من النوع الذي يصعب حسابه أكتواريا كما هو الحال في أعمال التأمين العادية (حياة وحوادث) . لذلك أخذت الحكومات على عاتقها انشاء أنظمة خاصة لهذا النوع من التأمين كجزء من برامجها لتنمية الصادرات .

وقد ساهم هذا النظام في دعم عملية التمويل التي يحصل عليها المصدرون من المؤسسات المالية المختلفة ، وأصبح التأمين ضد أخطار الائتمان التصديري ركنا أساسيا في عمليات التصدير .

ويتخذ جهاز التأمين ضد أخطار الائتمان التصديري عدة أشكال مختلفة فقد يكون مجرد تعاون بين عدد من الشركات الخاصة يقوم بتغطية الأخطار التجارية لحسابها ويقوم بتغطية الأخطار غير التجارية لحساب الحكومة ، ومثال ذلك جهاز تأمين الائتمان التصديري في هولندا واتحاد شركات تأمين الائتمان الأجنبي في الولايات المتحدة التي تقوم

Foreign Credit insurance

Association (FCIA)

بتغطية الأخطار غير التجارية لحساب الحكومة عن طريق بنك التصدير والاستيراد ، ومثل الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية في فرنسا Compagnie Francaise d'Assurance pour le Commerce Exteriure (COFACE) والتي تقوم بتغطية الأخطار غير التجارية لحساب الحكومة طبقا لتعليمات لجنة وزارية خاصة ، وتجد مثل هذا في ألمانيا الغربية ممثلا في هيئة (Hermes) ، وقد يتخذ الجهاز شكلا مختلفا حيث تقوم هيئة حكومية خاصة بتطبيق نظام تأمين الائتمان التصديري مثل حالة اليابان حيث توجد ادارة خاصة بذلك في وزارة التجارة الخارجية والصناعية ، ومثل انجلترا حيث توجد ادارة حكومية خاصة تسمى Export Credits Guarantee Department (E. C. G. D.).

ويختلف نطاق التغطية للمخاطر المختلفة التي تقوم بها الأنظمة المختلفة من بلد الى بلد وتغطي جميع الأنظمة تسهيلات المصدرين ، وتغطي بعضها التسهيلات المالية .

ومما يلفت النظر أن أنظمة التأمين في البلاد المختلفة قد استطاعت تغطية مصروفاتها وكانت الخسائر المحققة في بعض الأحيان محدودة وأمكن تغطيتها في سنوات لاحقة .

وبالنسبة للبلاد الاشتراكية يوجد مثل هذا النظام في بلدين فقط هما تشيكوسلوفاكيا والمجر .

هذا وقد تم انشاء اتحاد لأنظمة التأمين ضد الائتمان التصديري عام ١٩٣٤ لتنسيق ووضع قواعد العمل المنظمة لهذا النشاط . ويطلق على هذا الاتحاد « اتحاد برن » Union Bern على اسم مدينة برن التي يوجد بها الاتحاد ، والاسم العام للاتحاد .
Union D'assurance des Credits Internationaux.

دور البنوك في تنفيذ عملية تمويل التجارة الخارجية :

تلعب البنوك دورا رئيسيا في تسوية عمليات التمويل كجهاز وسيط بين الأطراف المشتركة ، ويضفي اشتراك البنوك في هذا العمل درجة كبيرة من الثقة المتبادلة بين الأطراف المشتركة ، مما يؤدي الى تسهيل عمليات التبادل التجاري بين الأقطار المختلفة ، فقد لا يعرف المصدر الا قليلا عن المستورد والعكس صحيح ، وهنا نرى أن دخول البنوك

كوسيط بين الطرفين ضامنا صحة اجراءات التنفيذ تزيد من درجة الثقة بين الطرفين خاصة في وقتنا الحاضر حيث تختلف النظم النقدية ونظم الاستيراد والتصدير في الدول المختلفة ، هذا بالإضافة الى دورها كمقرض حيث تمكن المصدرين من الحصول على قيمة سلعهم فوراً أو دون تجميد أموالهم لمدة طويلة ، وذلك عن طريق الاقراض بضمان مستندات الشحن أو خصم الكمبيالات المسحوبة على المستوردين في الخارج ، كما تمنح القروض اللازمة للمستوردين بضمان البضائع المسوردة أو بدون ضمان .

بنوك التجارة الخارجية :

نظرا لأهمية نشاط التجارة الخارجية في البلاد المختلفة ، فقد تأسست في بعض البلاد خاصة للتجارة الخارجية ، ومن أمثلتها البنك الدولي للتجارة الخارجية للاتحاد السوفيتي والبنك اليوغسلافي للتجارة الخارجية، والبنك الفرنسي للتجارة الخارجية وبنك التصدير والاستيراد الياباني وبنك التصدير والاستيراد الأمريكي ، وفي مصر تم تخصيص البنك الأهلي المصري لتمويل نشاط التجارة الخارجية بعد صدور قانون تطوير الجهاز المصرفي على أساس التخصص القطاعي عام ١٩٧١ .

ثم تم إلغاء هذا النظام عام ١٩٧٥ بصدور قانون البنك المركزي رقم ١٢٠ لسنة ١٩٧٥ .

ثم صدر القانون رقم ١٢٠ لسنة ١٩٨١ بإنشاء بنك يسمى « البنك القومي للاستيراد والتصدير » ثم ألغى هذا البنك بصدور القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٨٣ بإنشاء البنك المصري لتنمية الصادرات .

البنك المصري لتنمية الصادرات :

وان الغرض الأساسي للبنك هو تشجيع وتنمية الصادرات المصرية ، والمعاونة في قيام قطاع تصديرى زراعى وصناعى وتجارى وخدمى .
والبنك في سبيل تحقيق هذا الغرض القيام بجميع العمليات المصرفية سواء بالنقد المحلى أو الأجنبى وبكل ما يتصل بنشاطه وتحقيق أهدافه وله على الأخص أن يقوم بما يأتى :

١ - تقديم التسهيلات الائتمانية والقروض القصيرة والمتوسطة الأجل

والضمانات المصرفية أو بطريق إعادة التمويل من خلال البنوك والمؤسسات المالية الأخرى .

٢ - تقديم التسهيلات الائتمانية والقروض القصيرة والمتوسطة الأجل إلى المنشآت والمشروعات الزراعية والصناعية القائمة التي تنتج بغرض التصدير وذلك بهدف زيادة طاقتها الإنتاجية أو تمويل عملياتها الجارية وكذلك تمويل مشروعات الإنتاج الزراعي والصناعي الجديدة التي تستهدف الإنتاج بغرض التصدير .

٣ - تمويل عمليات الواردات المتعلقة أساساً بالسلع الرأسمالية أو مستلزمات الإنتاج للمشروعات والمنشآت القائمة بالتصدير أو الإنتاج من أجل التصدير وذلك لزيادة طاقتها الإنتاجية ، وكذلك تمويل المشروعات الاستثمارية الجديدة التي تستهدف هذه الأغراض وإنتاج بدائل للواردات .

٤ - تقديم التسهيلات الائتمانية والقروض القصيرة والمتوسطة الأجل والضمانات المصرفية إلى البنوك والمستوردين من الخارج تيسيراً لعمليات تصدير السلع الوطنية .

٥ - العمل على وضع وتنفيذ نظام لتأمين مصدرى السلع الوطنية ضد المخاطر التجارية وغير التجارية التي قد يتعرضون لها لأسباب لا ترجع إلى خطأ المصدر سواء كانت تلك المخاطر ناشئة قبل تسليم السلع المتعاقد على تصديرها أو بعد تسليمها وذلك وفقاً للقواعد التي يضعها مجلس إدارة البنك .

٦ - عقد اتفاقات تمويلية وتجارية واتفاقات ضمان مع المصارف والهيئات المحلية والخارجية .

٧ - قبول الودائع الادخارية .

٨ - إصدار السندات والشهادات الادخارية .

٩ - القيام بالدراسات التسويقية للمنتجات المصرية في ضوء احتياجات الأسواق الخارجية وتزويد مصدرى السلع الوطنية بنتائج تلك الدراسات والقيام بكل ما من شأنه الترويج للمنتجات المصرية في الخارج وفتح أسواق جديدة لها .

١٠ - تكوين مركز للمعلومات المتعلقة بالصادرات المصرية والأسواق الأجنبية المختلفة بما يمكن البنك من تقديم البيانات والإحصاءات الدقيقة

للمصدرين عن الأسواق الخارجية والمستوردين الأجانب .
١١- القيام بأى نشاط آخر مكمل أو مرتبط بالأعمال المبينة بالبند
السابقة وذلك بترخيص من وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية .

ويجوز للبنك أن يشترط أو يسهم بأى وجهه من الوجوه مع الهيئات
والشركات والمنشآت المحلية والخارجية التى تزاوُل أعمالاً تتصل بمجال نشاطه
الأصلى أو تعتبر مكملة له أو مرتبطة به بشكل مباشر ، أو التى قد تعاون فى
تحقيق أغراضه سواء كانت داخل البلاد أو فى الخارج ، أو أن يشتريها أو
يساهم فى تأسيسها

النظام العربى لضمان الصادرات (١) :

توفر المؤسسة العربية لضمان الاستثمار منذ عام ١٩٨٣ الضمان ضد
الاضطراب غير التجارية للائتمانات . المرتبطة بعمليات التبادل التجارى للسلع
والمواد الأولية ، ذات المنشأ العربى ، بين الاقطار العربية . وقد أظهرت تجربة
المؤسسة ، ان هذا الضمان لوحده لا يمثل حافزاً كافياً للتجارة العربية البينية ،
ولا يفي بمتطلبات المنتجين والمصدرين العرب بحيث يدفعهم لولوج أسواق
عربية جديدة ، عدا الحالات التى يكون التصدير فيها لجهات ومؤسسات
حكومية ، وهى الحالات التى يمثل فيها ضمان المؤسسة ضد المخاطر غير
التجارية ضماناً شاملاً للمصدر .

وتشير البيانات الاحصائية المتوفرة الى أن حجم التبادل التجارى بين
الاقطار العربية لم يخرج عن حدوده التقليدية خلال العشر سنوات الماضية ،
حيث تمثل الصادرات العربية المتجهة نحو الاسواق العربية فى مجموعها ما لا يزيد
عن ٦٪ فقط من اجمالى الصادرات العربية (٩٤٪ من الصادرات العربية تتجه
حاليا الى أسواق غير عربية .

وقد أدركت المؤسسة أن غياب التسهيلات الائتمانية والضمانات
للمصدرين والممولين العرب ضد المخاطر التى تواجههم فى تعاملهم مع الأسواق
العربية يعتبر من أهم المشكلات التى تعترض التجارة العربية البينية ، وأن توفير
حزمة متكاملة من الضمان ، تشمل الاضطراب التجارية وغير التجارية التى
يتعرض لها المصدر من شأنها أن تمارس دوراً محفزاً للتجارة العربية البينية

للخروج بها من دائرة الركود والانغلاق الحالية ، الى آفاق رحبة ، عن طريق جذب بعض التجارة المتجهة الى أسواق غير عربية إضافية الى تنشيط تلك المبادلات التجارية التي ما كانت لتتم في غياب الضمانات والتمويلات اللازمة .

بناء عليه ، بادرت المؤسسة بقرار من مجلسها الموقر في دورته الثانية عشر المنعقدة بالخرطوم في يوليو (تموز) ١٩٨٥ الى اتخاذ الاجراءات التنفيذية اللازمة نحو توفير هذه الحزمة المتكاملة من الضمان ، ووضعت العقود اللازمة لضمان ائتمان الصادرات العربية في خدمة المنتجين والمصدرين العرب .

تأمل المؤسسة أن توفر مظلة الضمان الشامل الجديدة مزايا وظروف تنافسية أفضل للمنتجات العربية في الاسواق العربية وشروط دفع وآجال ائتمان أيسر للمستوردين العرب وتسد جذءا هاما من الثغرة المتمثلة في عدم توفر مثل هذا الضمان المتكامل على المستويين القومي والقطري .

٢ - المخاطر التي يغطيها الضمان :

يغطي الضمان مجموعة المخاطر التجارية وغير التجارية التي يتعرض لها المصدر ، وهي :

أ - المخاطر التجارية ، وتشمل :

- ١ - افلاس المشتري .
- ٢ - عدم وفاء المشتري بما استحق عليه للمصدر رغم قيام هذا الاخير بالوفاء بجميع التزاماته قبل المشتري .
- ٣ - رفض المشتري أو امتناعه عن استلام البضاعة المشحونة رغم قيام المصدر بالوفاء بجميع التزاماته قبل المشتري .

ب - المخاطر غير التجارية ، وتشمل :

- ٤ - إلغاء سلطات القطر المستورد لترخيص الاستيراد أو وقفه أو عدم تجديده أو منعها ادخال البضاعة المشحونة .
- ٥ - منع سلطات قطر العبور (العضو بالمؤسسة) مرور البضاعة عبر اقليمه اذا ترتب على ذلك تعذر وصولها الى القطر المستورد أو زيادة نفقات الشحن نتيجة تغيير طريق البضاعة .
- ٦ - استيلاء سلطات القطر المستورد أو قطر العبور على السلع المشحونة أو حجزها أو مصادرتها .

٧ - منع سلطات القطر المستورد المصدر - بطريق مباشر أو غير مباشر - من استيفاء حقه من المشتري عند حلول الاجل كتأجيل الوفاء به أو اسقاطه كلياً أو جزئياً أو منع المشتري من الوفاء للمصدر بحقه سواء كان ذلك بناء على قانون أو مرسوم أو لائحة أو قرار .

٨ - اتخاذ سلطات القطر المستورد بطريق مباشر أو غير مباشر - اجراء كالتأمين أو المصادرة أو فرض الحراسة أو نزع الملكية أو الاستيلاء الجبرى أو أى اجراء آخر ذا أثر مماثل ، اذا ترتب على الاجراء المتخذ مباشرة عجز المشتري عن الوفاء للمصدر بحقوقه .

٩ - اتخاذ سلطات القطر المستورد اجراءات تقيد بصفة جوهرية من القدرة على تحويل قيمة البضاعة المشحونة الى عملة العقد وذلك أياً كان الاجراء المتخذ سواء كان قانوناً أو مرسوماً أو لائحة أو قرار . ويشمل ذلك الرفض أو التأخير في الموافقة على التحويل ، كما يشمل فرض سعر صرف تمييزى يقل عن ٩٩٪ من سعر الصرف المعنى في تاريخ التحويل ، أو فرض التحويل بعملة أخرى غير عملة العقد المتفق عليها اذا ترتب على ذلك خسارة تجاوز ١٪ من قيمة المبلغ محسوبا على أساس سعر الصرف المعنى في تاريخ التحويل .

١٠ - كل عمل عسكري صادر عن القطر المستورد أو جهة أجنبية وكذلك الاضطرابات الأهلية العامة كالثورات والانقلابات والفتن وأعمال العنف ذات الطابع العام والتي يكون لها عين الاثر ، اذا ترتب عليها مباشرة عجز المشتري أو تأخيره في سداد المبالغ المستحقة للمصدر .

الجدير بالذكر أن مجموعة المخاطر هذه لا يغطيها التأمين التجارى العادى والذي يقتصر على التأمين ضد الوقائع المادية التى يمكن أن تتعرض لها البضائع (الحريق ، السرقة ، التلف ، الضياع وما الى ذلك) .

٣ - الصادرات محل الضمان :

يشترط في السلع محل عقد التصدير أن تكون مواد أولية من منتجات أحد الاقطار الاعضاء في المؤسسة ، أو سلعاً تم تصنيعها كلياً أو جزئياً في أحد هذه الاقطار أو تم تجميعها أو تشكيلها فيه ما دام أنه قد ترتب على اتمام هذه العمليات قيمة اقتصادية مضافة واضحة للقطر المذكور ، وان تكون تلك السلع موجهة الى قطر عربى آخر من الاقطار الاعضاء في المؤسسة .

٤ - أنواع عقود ضمان الصادرات :

- ١ - عقد ضمان شامل : ويغطي كافة المخاطر التجارية وغير التجارية ، لسائر عمليات التصدير التي لا تتجاوز مدة الائتمان فيها مائة وثمانين يوماً والتي ينفذها المصدر في الأسواق العربية ، دون تحديد مسبق لهذه العمليات .
- ٢ - عقد ضمان محدد : ويغطي كافة المخاطر التجارية وغير التجارية لعملية تصدير محددة ، أي كان أجل الائتمان فيها . يصلح هذا العقد لعمليات التصدير التي يكون المشتري فيها جهة غير حكومية .
- ٣ - عقد ضمان محدد للمخاطر غير التجارية : ويغطي المخاطر غير التجارية فقط (المخاطر من ٤ الى ١٠ في (٢) اعلاه) لعملية تصدير محددة أي كان أجل الائتمان فيها . يصلح هذا العقد لعمليات التصدير التي يكون المشتري فيها جهة حكومية .

٥ - الجهات الصالح للضمان :

يصلح للاستفادة من نظام الصادرات العربي الافراد والاشخاص الاعتبارية العربية الذين يعتزمون تصدير سلع تنطبق عليها شروط الصلاحية للضمان ، وكل من يؤدي لحسابهم عملاً من الاعمال التي يتطلبها تنفيذ عقد التصدير أي كانت صفته أو علاقته بهم . وعلى وجه الخصوص ، يقبل كطرف في عقد الضمان أي مصرف يقوم بتمويل عملية التصدير محل الضمان سواء كان مصرفاً عربياً أو أجنبياً مشتركاً من بين المصارف المدرجة ضمن قائمة المصارف الصالحة لضمان المؤسسة .

كما يمكن للمصدر المستفيد من ضمان المؤسسة تحويل كل أو بعض حقوقه والتزاماته المقررة بمقتضى عقد الضمان للمصرف الذي يقوم بتمويله (أو أي جهة أخرى صالحة لضمان المؤسسة) شريطة الحصول على الموافقة الكتابية من المؤسسة على ذلك ، وتنفيذ الحوالة من تاريخ موافقة المؤسسة عليها .

وفي هذا المجال ، تقوم المؤسسة حالياً بإعداد عقد ضمان المصارف والذي يغطي البنوك والمؤسسات المالية الصالحة لضمان المؤسسة في تمويلاتها للصادرات العربية المشمولة بضمان المؤسسة ، وذلك كبديل لحوالة الجق .

يبين الجدول الآتي نسب التعويض ومددها المختلفة حسب تنوع المخاطر المتحققة :

نوع الخطر	التعويض كنسبة مئوية من الخسائر المتحققة	مدة تحقق الخطر
١ - إفلاس المشتري	%٨٥	شهر من إعلان الإفلاس
٢ - عدم وفاء المشتري بقيمة البضاعة	%٨٥	٦ أشهر من تاريخ الاستحقاق
٣ - رفض المشتري أو امتناعه عن استلام البضاعة المشحونة	%٧٠	شهران من تاريخ إعادة بيع البضاعة أو ٦ أشهر من تاريخ الرفض أو الإلغاء
٤ - إلغاء ترخيص الاستيراد أو منع ادخال البضاعة المشحونة	%٨٥	أى التاريخين جاء سابقاً
٥ - منع سلطات قطر العبور مرور البضاعة عبر اقليمه	%٨٥	شهر من تاريخ تغيير طريق شحن البضاعة
٦ - استيلاء السلطات على البضاعة أو مصادرتها	%٨٥	٤ أشهر من تاريخ الاخطار بالواقعة
٧ - الرفض أو تأجيل الوفاء بالدين الناتج من قرار أو اجراء تتخذه سلطات القطر المستورد	%٨٥	٤ أشهر من تاريخ الاستحقاق
٨ - التأميم أو المصادرة	%٨٥	٤ أشهر من تاريخ الاستحقاق
٩ - عدم القدرة على تحويل قيمة البضاعة أو فرض سعر صرف تمييزى أو التحويل بعملة أخرى غير المتعاقد عليها .	%٩٠	شهران من تاريخ الاستحقاق أو طلب التعويض ، أى التاريخين جاء لاحقاً ، فى حالة رفض التحويل .
		٦ أشهر من تاريخ الاستحقاق أو طلب التحويل ، أى التاريخين جاء لاحقاً فى حالة تأخر السلطات النقدية فى الموافقة على التحويل .
		شهر من تاريخ التحويل فى حالة فرض سعر صرف تمييزى أو التحويل بعملة أخرى غير المتعاقد على الوفاء بها .
١٠ - الحروب والاضطرابات الأهلية	%٨٥	٤ أشهر من تاريخ الاستحقاق

وفى جميع الاحوال ، تدفع المؤسسة مبلغ التعويض المستحق خلال شهر واحد من إنقضاء مدة تحقق الخطر .

٧ - أقساط الضمان :

تتقاضى المؤسسة نظير ضمانها في العقد (١) ، (٢) أقساطا تتراوح بين ٠,٨ — و ١,٦٪ من قيمة البضاعة المشحونة تحسب وفق جدول يأخذ في الاعتبار عدد المستوردين في كل دولة وعدد الدول المستوردة المشمولة بعقد الضمان ومدد الائتمان الممنوحة .

أما بالنسبة للعقد (٣) فإن قسط الضمان يبلغ ١,٢٪ كحد أقصى للائتمانات التي لا تزيد عن ٣٦٥ يوما .

كما تتقاضى المؤسسة نظير ضمانها قسط ارتباط بنسبة ٠,١٪ من مبلغ الضمان عند بداية التعاقد .

٨ - اجراءات الضمان :

تتوخى المؤسسة تبسيط اجراءات الضمان وتنفيذه بحيث تلبى طبيعة المعاملات التجارية ، ولا تخل بحرية المصدر في ارتياد الاسواق العربية واختيار المتعاملين معه ، ولتوفير المزيد من التسيير للمصدرين العرب ستعتمد المؤسسة الى تعيين ممثلين لها في الاقطار العربية التي تستوجب طبيعة وحجم العمليات فيها ذلك ليقوموا بابرام عقود الضمان ومتابعة تنفيذها .

وفي جميع الحالات ، يجب الحصول على موافقة المؤسسة على منح الضمان قبل البدء بشحن البضاعة المتعاقد عليها من المقر الرئيسى للمؤسسة أو مكاتبها الاقليمية أو ممثليها في الأقطار العربية .

ادوات الدفع المستخدمة في البنوك :

يتم دفع عمليات التجارة الخارجية عن طريق البنوك التجارية ، وهي تستخدم خمسة وسائل هي :

١ - الحوالات أو أوامر الدفع الخارجية .

٢ - الشيك المصرفي الخارجي .

٣ - الشيك السياحي .

٤ - خطاب الاعتماد .

٥ - أوراق البنكنوت الأجنبية .

١ - الحوالات أو أوامر الدفع الخارجية :

Transfers or Payment orders.

وأغلبها خاصة بعمليات غير منظورة ، وهي عبارة عن أمر أمر أو تعليمات موجهة من أحد البنوك التجارية الى أحد فروع أو مراسليه في الخارج باخطار ودفع أو وضع تحت تصرف شخص معين يسمى المستفيد في بلد معين مبلغ محدد من العملة الأجنبية ، وذلك بناء على تعليمات من شخص يسمى معطى الأمر قد يكون المستفيد نفسه أو شخص آخر

Banker's acceptance

٢ - الشيك المصرفي الخارجي :

وهو مستند يسحبه بنك تجارى على أحد مراسليه أو فروع بالخارج في دولة معينة بغرض دفع محدد من العملة الأجنبية لأمر شخص معين يسمى المستفيد ، وذلك بناء على طلبه أو طلب شخص آخر يسمى معطى الأمر ، وهو يستخدم لذات الأغراض الذي تستخدم فيها أوامر الدفع .

والفرق بين أمر الدفع والشيك المصرفي الخارجي يتلخص في عدة نقاط منها أن أمر الدفع لا يسلم بعد سحبه بمعرفة البنك الساحب الى المستفيد بل يرسل الى المراسل المسحوب عليه في الخارج ، في حين أن الشيك يسلم الى معطى الأمر سواء أكان هو المستفيد نفسه أو شخصا آخر ، حيث يقوم المستفيد بصرفه شخصيا عند تقديمه الى المراسل المسحوب عليه أو أن يقوم معطى الأمر بإرساله الى المستفيد في الخارج بمعرفته .

والفرق الثاني هو أن أمر الدفع غير قابل للتظهير في حين أن الشيك المصرفي يقبل التظهير طالما أنه مسحوب لأمر المستفيد .

أما الفرق الثالث فهو أن أمر الدفع يمكن سحبه مشروطا أى أن دفع قيمته يكون في هذه الحالة ضد تقديم مستندات معينة في حين أن الشيك لا يسحب مشروطا .

والفرق الرابع هو أن أمر الدفع يصرف بواسطة البنك المسحوب عليه ، في حين أن الشيك يمكن صرفه بواسطة أى بنك آخر علاوة على البنك المسحوب عليه .

والفرق الخامس هو أن أمر الدفع يذكر به اسم طالب التحويل ويمكن بيان ما يمثله مبلغ أمر الدفع عليه في خانة مخصصة لذلك في حين لا يذكر اسم طالب التحويل ولا ما يمثله على الشيك .

والفرق الأخير هو أنه يمكن صرف قيمة أمر الدفع صرفاً جزئياً إذا نص فيه على ذلك ، أما الشيك فيجب أن يصرف بالكامل .

٣ - الشيك السياحي : هو مستند يصدره أحد البنوك التجارية إلى المستفيد منه بناء على طلبه ويتمكن بموجبه من صرف مبلغ محدد مذكور عليه طرف أي بنك في دولة في الخارج .

وتصدر الشيكات السياحية عادة بالجنيه الاسترليني أو بالدولار الأمريكي وتصدر بفئات مختلفة .

والفرق بين الشيك المصرفي الخارجي والشيك السياحي يتلخص فيما يلي :

أولاً : عند الصرف يوقع المستفيد على الشيك المصرفي مرة واحدة عليه بينما أن الشيك السياحي لا يسحب على أي مراسل ولا يبين عليه إلا اسم المراسل الذي أصدره .

ثانياً : يتم صرف الشيك المصرفي في دولة واحدة وهي الموجود بها البنك المسحوب عليه الشيك إلا في حالة الشيكات المسحوبة بعملية مقبولة الدفع عالمياً كالاسترليني أو الدولار ، في حين أن الشيك السياحي يمكن صرفه في أي دولة .

ثالثاً : لا يصرف الشيك المصرفي إلا بواسطة بنك معين في حين أن الشيك السياحي يمكن صرفه في أغلب الأماكن العامة كال فنادق والمحلات التجارية والمطاعم والملاهي الليلية الخ .

رابعاً : مدة صلاحية الشيك المصرفي سنة في حين فترة صلاحية الشيك السياحي غير محددة طالما لم يذكر عليه تاريخ الاصدار .

٤ - خطاب الاعتماد : Letter of Credit هو عبارة عن مستند يصدره أحد البنوك التجارية بمبلغ محدد بأحد العملات الأجنبية المقبولة الدفع عالمياً كالاسترليني والدولار لأي شخص معين يسمى بحامل خطاب الاعتماد وهو المستفيد وذلك على مراسل معين أو عدد من المراسلين

في عدد من الدول المختلفة ، والذي بسوجه يتمكن هذا الشخص من صرف مبالغ على دفعات حسب الطلب في حدود مبلغ خطاب الاعتماد وفي خلال فترة محددة اصطلاح على جعلها سنة وتسمى بفترة صلاحيته وذلك في بلد أو عدة بلاد يقوم هو بتحديددها ، وذلك بسحبه شيكات على البنك المغطى لمبلغ خطاب الاعتماد سواء كان هو البنك الساحب أو بنك آخر بقيمة هذه الدفعات ولأمر البنوك التي تقوم بالصرف .

وهناك عدة فروق بين الشيك المصرفي وخطاب الاعتماد ، منها أن الشيك المصرفي يكون عادة قابل للتظهير في حين أن خطاب الاعتماد شخصي ، أى يجب أن يصرف لحامله وهو المستفيد شخصيا . وثانيا أن الشيك المصرفي يصرف بالكامل في حين أن خطاب الاعتماد يمكن صرفه على دفعات .

٥ - اوراق البنكنوت الأجنبية : Banknotes ويقصد بها العملات الأجنبية التي تصدرها بلاد العالم المختلفة .

وتنقسم لعملات الى عملات حرة وعملات غير حرة ، وتشمل العملات الحرة ١٤ عملة وهى :

١ - الدولار الكندى

٢ - المارك الألمانى

٣ - الكرون الدانمركى

٤ - الفلورين الهولندى

٧ - الفرنك السويسرى

٥ - الكرون النرويجى

٦ - الكرون السويدى

٨ - الدولار الأمريكى

٩ - الجنيه الاسترلىنى

١٠ - الليرة الايطالية

١١ - الفرنك البلجيكى

(١٥٢ - التجارة الخارجية)

١٢- لاسكودو البرتغالى

١٣- الشلن النمساوى

١٤- الفرنك الفرنسى

وتختلف قوة كل عملة من ناحية قابليتها للاستبدال ، فبأنسبة
للعملات الحرة توجد أنواع قابلة للاستبدال فى أى مكان فى العالم
كالاسترلىنى والدولار الأمريكى ، وهنالك أنواع منها قابلة للاستبدال
بسعر أفضل فى أوربا عنها فى قارات أخرى . أما العملات غير الحرة فهى
غير قابلة للاستبدال بسعر مجزى إلا فى مناطق معينة وقد لا تستبدل
على الإطلاق فى دولة أخرى .

البَابُ العَاشِرُ

طرق السداد في التجارة الخارجية

طرق السداد في التجارة الخارجية

هنالك أكثر من طريقة لسداد قيمة عمليات التجارة الخارجية ويمكن اجمالها فيما يلي :

- ١ - الدفع مقدما .
- ٢ - الدفع عند الاستلام .
- ٣ - الاعتماد المستندي .

طريقة الدفع مقدما :

وطبقا لهذه الطريقة يقوم المستورد بسداد قيمة البضاعة للمصدر مقدما كشرط أساسي لشحنها وارسال مستنداتها للمستورد وتستخدم هذه الطريقة اذا كانت هناك ثقة بين المصدر والمستورد .

على أنه تؤخذ على هذه الطريقة أنها تجمد جزءا من رأس مال المستورد في الفترة بين ارسال قيمة البضاعة واستلامها وبيعها ، وقد تطول هذه الفترة خاصة اذا كانت من البضائع التي تصنع خصيصا للمستورد ، وبطبيعة الحال يكون المصدر قد استفاد بثمر البضاعة قبل شحنها وتسليمها للمستورد .

وقد يجد المستورد البضاعة عند استلامها مخالفة للمواصفات المتفق عليها ، وقد يؤدي ذلك الى نزاع بين الطرفين .

ولا تسمح تعليمات رقابة النقد في مصر بتحويل ثمن البضائع مقدما اذا زاد عن مائة جنيه .

٢ - الدفع عند الاستلام :

وطبقا لهذه الطريقة يقوم المصدر بشحن البضاعة الى المستورد ويطلب منه تحويل قيمتها عند استلامها ، أو قبول الكمبيالة المرفقة مع بوليصة الشحن .

ويؤخذ على هذه الطريقة أنها تجمد أموال المصدر في الفترة من وقت الشحن الى استلامه الثمن ، كما أنه قد يتعرض لمخاطر رفض المستورد استلام البضاعة لسبب أو لآخر ، وهنا يكون أمامه مآران اما ارجاع البضاعة

ويكون قد تحمل بذلك نفقات الشحن في الذهاب والعودة أو يضطر لبيع البضاعة في بلد المستورد بأسرع ما يمكن حتى يتفادى مصاريف التخزين والتأمين ، وفي هذه الحالة قد يضطر الى تخفيض ثمن البيع .

٢ - الاعتماد المستندي (١) :

تفاديا للمشاكل التي قد تنتج عن الطريقتين السابقتين يلجأ المستورد لأحد البنوك طالبا منه التوسط بينه وبين المصدر لضمان سداد الثمن وذلك عن طريق فتح اعتماد مستندي بقيمة البضاعة .

ويمكن تعريف الاعتماد المستندي بأنه اعتماد يفتحه البنك بناء على طلب أحد عملائه ويسمى الأمر لصالح شخص آخر يسمى المستفيد بضمان مستندات تمثل بضاعة منقولة أو معدة للنقل .

كما يمكن تعريفه بأنه تعهد صادر من البنك بناء على طلب العميل (ويسمى الأمر) لصالح الغير (المصدر ويسمى المستفيد) ويلتزم البنك بمقتضاه بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه من هذا المستفيد ، وذلك بشروط معينة واردة في هذا التعهد ومضمون برهن حيازي على المستندات المثلة للضائع المصدرة .

والاعتماد المستندي يقلل من المخاطر التي يتعرض لها المصدرون والمستوردون فإذا أراد تاجر مصري أن يستورد بعض السلع من تاجر فرنسي وإذا كان التاجر المصري لا يطمئن الى دفع ثمن هذه السلع قبل أن تصل اليه ، وإذا كان التاجر الفرنسي لا يطمئن الى ارسال السلع الا اذا قبض الثمن ، ففي مثل هذه الحالة يقوم أحد البنوك بالتوسط في هذه العملية عن طريق فتح اعتماد مستندي لصالح البائع الفرنسي ويتعهد لدى هذا البائع بأن يدفع اليه ثمن البضاعة بعد فحص مستندات شحنها ، ومن ناحية أخرى فإن المشتري لن يدفع قيمة البضاعة الا عندما تأتي مستندات الشحن ، وبذلك يجد كل من البائع والمشتري حلا لمشكلة انعدام الثقة بينهما .

وقد شاع استخدام الاعتمادات المستندية في تسوية عمليات التجارة الخارجية ، وحتى يتم توحيد القواعد الخاصة بفتح الاعتمادات المستندية قامت الفرقة التجارية الدولية في باريس بوضع مجموعة من القواعد

(١) د . محيي الدين اسماعيل علم الدين ، الاعتماد المستندي ، دار النهضة ١٩٦٨ .

والتعليمات الموحدة للاعتمادات المستندية ، وقد انضم اتحاد البنوك التجارية في مصر الى هذه القواعد عام ١٩٥٨ ، ويلاحظ أنه ليست للقواعد والتعليمات الموحدة صفة الالتزام اذا نص في الاعتماد على ما يخالفها ، وعلى ذلك فهي تعتبر مكملة لارادة المتعاقدين .

اشخاص الاعتماد المستندى :

١ - العميل (المستورد) ويسمى بالأمر أو معطى الأمر وبطبيعة الحال ليس هناك اجبار على البنك في فتح الاعتماد .

٢ - البنك المنشئ وهو بنك (المستورد) الذى يفتح الاعتماد ويتهيد لدى المستفيد بدفع قيمته مقابل تقديم المستندات .

٣ - المستفيد وهو (المصدر) الذى يصدر الاعتماد لصالحه والذى تصرف اليه قيمته عندما يتقدم بمستندات شحن البضاعة .

٤ - البنك المبلغ ، وفي الغالب يختار البنك المنشئ مراسلا له في بلد البائع ليقوم بتبليغ المستفيد بالاعتماد دون أن يلزم البنك المبلغ بأى شيء ، ولكن قد يطلب البنك المنشئ الى هذا المراسل اضافة تأييده الى الاعتماد ، وفي هذه الحالة يصبح البنك المبلغ ملتزما بنفس التزام البنك المنشئ ويسمى المراسل هنا بالبنك المؤيد .

المستندات التى تطلب في الاعتماد :

اهم المستندات :

١ - سند الشحن الذى يعطيه ربان السفينة كدليل على استلام البضاعة .

٢ - وثيقة التأمين على البضاعة .

٣ - الفاتورة وهى مستند يثبت كل مطلوبات (المصدر) من الثمن والتأمين وأجرة النقل وأية مصاريف أخرى .

وهناك مستندات أخرى قد يطلبها (المستورد) مثل :

١ - الشهادة الصحية .

٢ - شهادة بالوزن .

٣ - شهادة بالمحتويات .

٤ - شهادة التحليل .

٥ - شهادة مراجعة .

٦ - شهادة المنشأ .

٧ - الشهادة القنصلية .

ويجب أن تحدد هذه المستندات في خطاب الاعتماد الذي يرسل الى المستفيد فاذا لم تحدد كان على المستفيد أن يتقدم بالمستندات الرئيسية الثلاثة .

شهادة الوزن :

وتطلب عادة لتحديد وزن البضاعة كاملا سواء كان الوزن قائما أو صافيا أو بالغلاف الخارجى أو الداخلى الى غير ذلك حسبما يتفق عليه بين البائع والمشتري .

شهادة المحتويات :

وهي شهادة بمحتويات الرسالة لتقديمها الى السلطات الجمركية لسهولة عملية الكشف والتحقيق الجمركية ، وتعتبر مكملة للفاتورة الجمركية اذ هي تحتوى تفصيلا لما تتضمنه الفاتورة .

شهادة التحليل :

تطلب شهادة تحليل لتوضيح مكونات السلعة وتركيبها ، كأن يكون القماش مكونا مثلا من حرير وقطن أو صوف بنسب معينة ، فيجب تحديدها لتحديد فئة البند الجمركى ، وتصدر هذه الشهادة من الهيئات المعنية بذلك .

شهادة المراجعة (التفتيش) :

تصدر من شركات متخصصة لهذا الغرض اذ تقوم بفحص البضاعة عند تصديرها والاشراف على تعبئتها وشحنها وتوضح مدى مطابقتها لاتفاق البائع والمشتري (المصدر والمستورد) .

انواع الاعتمادات المستندية :

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية الى انواع مختلفة بحسب الزاوية التي ينظر اليها منها .

من حيث مدى قوة الالتزام المصرفي :

- ١ - اعتمادات قابلة للإلغاء •
- ٢ - اعتمادات غير قابلة للإلغاء •
- ٣ - اعتمادات مؤيدة •

من حيث قابلية الحقوق الثابتة فيها للانتقال من ذمة الى ذمة :

- ١ - اعتمادات قابلة للتحويل •
- ٢ - اعتمادات غير قابلة للتحويل •

من حيث كيفية تسليم البضاعة وتقديم المستندات :

- ١ - اعتمادات قابلة للتجزئة •
- ٢ - اعتمادات غير قابلة للتجزئة •

من حيث وقت الوفاء :

- ١ - اعتمادات مقدمة •
- ٢ - اعتمادات منجزة •
- ٣ - اعتمادات مؤجلة •

من حيث ثبات او تجدد مبلغ الاعتماد :

- ١ - اعتمادات الدفعة الواحدة •
- ٢ - اعتمادات دائرية •

من حيث ضمان البنك على المستندات :

- ١ - اعتمادات مضمونة •
- ٢ - اعتمادات غير مضمونة •

من حيث الفطاء كضمان :

- ١ - اعتمادات مغطاة •
- ٢ - اعتمادات غير مغطاة •

من حيث كيفية ابلاغ الاعتماد :

- ١ - اعتمادات برقية •
- ٢ - اعتمادات خطابية •

من حيث طرق استخدام الاعتماد :

- ١ - اعتمادات أصلية •
- ٢ - اعتمادات مساعدة •

من حيث تحديد البنك الوسيط :

- ١ - اعتمادات عامة •
- ٢ - اعتمادات خاصة •

من حيث نوع الأداء الذي ينقله المستفيد :

- ١ - اعتمادات ذات مقابل تقدي •
- ٢ - اعتمادات مبادلة أو مقايضة •

ويعتبر التقسيم الأول الخاص بالاعتمادات القابلة للإلغاء وغير القابلة للإلغاء والمؤيدة أهم أنواع التقسيمات المذكورة •

الاعتمادات المستندية من حيث مدى قوة الالتزام المصرفي :

- ١ - الاعتماد المستندي القابل للإلغاء Revocable :

وتقصد به الاعتماد الذي يجوز للبنك المنشئ أن يلغيه ، سواء من تلقاء نفسه أو بناء على تعليمات الأمر •

وهذا النوع قليل الاستعمال ولا يتقاضى البنك عمولة كبيرة عند منحه ، وينكر البعض تسمية هذا النوع اعتمادا بالمعنى الفني لأن الاعتماد يفترض ثقة البنك في عميله •

- ٢ - اعتماد مستندي نهائي غير قابل للإلغاء :

وفي هذه الحالة لا يجوز للبنك المنشئ أن يرجع فيه أو يلغيه متى أخطر المستفيد (المصدر) •

وأغلب الاعتمادات المستندية غير قابلة للإلغاء •

ومع ذلك يجوز تعديل الاعتماد أو الغاؤه ولكن باتفاق ذوى الشأن
أى الأمر والبنك والمستفيد .

وقد نصت المادة الأولى من القواعد والعادات الموحدة على أنه يجب
أن يبين الاعتماد بوضوح ما اذا كان قابلاً للإلغاء أم لا ، فاذا خلا الاعتماد
من التحديد اعتبر اعتماداً قابلاً للإلغاء .

٣ - الاعتماد المستندي المؤيد Confirmed :

ويقصد به الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء والمؤيد بواسطة بنك
في بلد المستفيد .

ويحدث ذلك عندما يطلب البنك المنشئ للاعتماد من بنك في بلد
المستفيد أو الذى قد يكون هذا البنك فرعاً للبنك المنشئ وقد يكون بنكاً
آخر أن يطلب منه تأييده للاعتماد المستندي ، أى أن يلتزم بنفس التزام
البنك المنشئ للاعتماد ، ولا يضيف البنك الوسيط تأييده إلا بناء على
طلب البنك المنشئ الذى يتلقى بدوره تعليماته من الأمر .

ويوفر الاعتماد المستندي المؤيد ميزة هامة للمستفيد (المصدر) اذ
أنه يوجد في بلده ، فيستطيع أن يسحب كمبيالة على البنك المبلغ والمؤيد
بقيمة المستندات واذا رفض الوفاء بقيمتها استطاع المستفيد أن يقاضيه
أمام محاكم بلده ، وأن ينفذ الحكم الذى يحصل عليه ضده في نفس البلد ،
وهذه الميزة لا تتوفر في الاعتماد غير القابل للإلغاء وغير المؤيد حيث ينتظر
المستفيد وصول المستندات الى البنك الوسيط ويقوم بفحصها ويقرر ما اذا
كان يقبل الدفع اليه أم لا ، الأمر الذى يستغرق وقتاً طويلاً ، كذلك قد
يرفض البنك المنشئ دفع قيمة المستندات فيضطر المستفيد الى مقاضاته
في بلد أجنبى وما يتضمن ذلك من صعوبات عديدة .

ويجب أن يكون تأييد البنك الوسيط صريحاً ، اذ أن مجرد قيامه
بإبلاغ الاعتماد الى المستفيد لا يعتبر تأييداً له .

الاعتماد القابل للتحويل :

قد لا تكون لدى البائع (المصدر) الكمية الكافية من البضاعة فيكلف
بعض المنتجين باعدادها ، وفي هذه الحالة يحتاج الأمر تحويل قيمة الاعتماد
أو جزء منه الى هؤلاء المنتجين ، وعندئذ يسمى الاعتماد بأنه قابل للتحويل

Transferable or Assignable

وهنا يجب النص في الاعتماد المستندي على السماح للمستفيد بتحويله أو بتحويل جزء من قيمته الى شخص آخر أو أشخاص آخرين ، وبعبارة أخرى فإن الأصل أن الاعتمادات المستندية غير قابلة للتحويل ، ويلاحظ أن النص على التحويل لا يجيز التحويل الا مرة واحدة فقط .

الاعتماد القابل للتجزئة Divisible :

قد تكون كمية السلع المتعاقد عليها كبيرة ، وعندئذ قد لا يكون في وسع البائع توريد البضاعة المطلوبة دفعة واحدة ، وفي نفس الوقت قد تكون مصلحة المشتري نفسه أن يتسلم البضاعة على دفعات خاصة اذا كانت قابلة للتلف ، وفي هذه الحالة يفتح الاعتماد على أن يتم الوفاء من قيمة الاعتماد بنسبة ما يتم شحنه من البضاعة ، والأصل أن يكون الاعتماد قابلاً للتجزئة ما لم ينص الاعتماد على عكس ذلك .

وهنا يلاحظ أن التجزئة قد تكون مكانية وقد تكون زمانية ، ويقصد بالتجزئة المكانية السماح بشحن البضائع على أكثر من سفينة في وقت واحد أما التجزئة الزمنية فيعني بها أن يسمح الاعتماد بتوريد البضاعة على دفعات .

والاعتماد القابل للتجزئة قد يكون قابلاً للإلغاء وقد يكون غير قابل للإلغاء أو مؤيداً . وقد يكون قابلاً للتحويل أو غير قابل للتحويل .

الاعتماد المنجز أو اعتماد الوفاء أو الاعتماد بالاطلاع Sight Credit :

ويقصد به الاعتماد القابل للصرف عندما يتقدم المستفيد بمستندات شحن البضاعة وتكون مطابقة لشروط الاعتماد .

اعتماد القبول أو الدفع بالأجل Acceptance or tener credit :

وينص هذا الاعتماد على تأجيل الدفع لمدة لاحقة لتقديم المستندات ، وفي هذه الحالة يصدر البنك لصالح البائع اعتماداً يتعهد فيه البنك بأن يوقع بالقبول على الكمبيالة التي يسحبها البائع ، ويرفق مستندات الشحن ، ومقابل توقيعها على هذه الكمبيالة بالقبول يتسلم البنك المستندات ويسلم البائع الكمبيالة لسداد ثمنها في موعد الاستحقاق الذي يكون عادة بعد ٩٠ يوماً أو ١٨٠ يوماً .

الاعتماد المقدم أو المعجل Anticipatory Credit :

وطبقاً لهذا النوع ينص في الاعتماد على حق البائع (المصدر) في الحصول على دفعة مقدمة من قيمة الاعتماد .

الاعتماد الدائري : Revolving or Renewable Credit

الأصل في الاعتماد المستندي هو أن يكون واجب الدفع مرة واحدة حتى تاريخ معين ، ويطلق عليه في هذه الحالة اعتماد الدفعة الواحدة ، ولكن قد ينص في بعض الاعتمادات على قابليتها للتجديد لمدة أو لمدد أخرى ، ويسمى الاعتماد في هذه الحالة الاعتماد الدائري .

الاعتماد المضمون Secured :

وفي هذه الحالة تكون المستندات صادرة لأمر البنك ، أو على الأقل تكون صادرة لأمره البائع ومظهره منه الى البنك ، وفي هذه الحالة اذا لم يدفع المشتري قيمة البضاعة الى البنك قام البنك باستلام البضاعة وبيعها والحصول على حقه .

وعادة لا يقبل البنك فتح الاعتماد غير المضمون الا اذا كان لديه غطاء نقدي أو عيني للاعتماد أو كان متأكدا من قوة مركز عميله في الوفاء .

الاعتماد المغطى Covered :

هو الاعتماد الذي يحصل فيه البنك على جزء من قيمته أو قيمته بالكامل من الأمر نقدا كضمان لما يقوم بدفعه الى المستفيد ، أو قد يحصل البنك من الأمر على رهن لصالحه على مال من أمواله .

الاعتماد المساعد Back to Back :

أشرنا من قبل الى الاعتماد القابل للتحويل وقلنا أنه يستخدم في الحالة التي يكلف المستفيد عددا آخر من المنتجين أو الموردين بالاشتراك معه في اعداد البضاعة ، وفي هذه الحالة يجوز تحويل الاعتماد لصالح هؤلاء المنتجين ، أما اذا كان الاعتماد غير قابل للتحويل ، وكان المستفيد يود اشراك عدد من المنتجين معه فانه يمكن في هذه الحالة الالتجاء الى فتح اعتماد مساعد لصالح المنتجين الذين يشتركون معه في اعداد البضاعة وذلك بضمان الاعتماد الأصلي ، ويراعى في فتح الاعتماد المساعد أن تكون مدته أقل من مدة الاعتماد الأصلي وقيمه أقل ، وذلك حتى يمكن المستفيد للأصلي من اعداد البضاعة وشحنها قبل انتهاء مدة الاعتماد الأصلي .

اعتماد المبادلة Troc Credit :

الأصل أن يقوم البنك بتحويل قيمة البضاعة الى المستفيد نقدا بالعملة المتفق عليها ، ولكن قد يتفق الأطراف على أن يكون المقابل عينا لا نقدا أي مقايضة سلعة مستوردة بأخرى مصدرة .

نظام الرقابة على النقد (الصرف) :

ترجع نشأة نظام الرقابة على النقد الى رغبة البلاد المختلفة في منع تدهور القيمة الخارجية للنقود وتوجيه التجارة مع البلاد الأخرى ، كذلك لمنع هجرة رؤوس الأموال الى الخارج والعمل على علاج الخلل في ميزان المدفوعات .

وخلال الحرب العالمية الثانية قامت كل الدول بتنظيم نظام الرقابة على النقد لتنظيم معاملاتها مع الخارج بما يكفل تحقيق التناسق بين الاحتياجات الحربية والاحتياجات المدنية .

والمقصود بالرقابة على الصرف تدخل الدول لتنظيم حركة المعاملات على النقد الأجنبي ، وتعمد أنظمة الرقابة على النقد من الرقابة الجزئية التي تفيد العمليات المتعلقة بجزء أو عدة أجزاء من ميزان المدفوعات الى الرقابة الكلية التي تمتد لتشمل كل العمليات الخاصة بالنقد الأجنبي ، ويكون ذلك بأن تلزم الدولة كل من يحصل على نقد أجنبي بتسليمه الى ادارة حكومية خاصة بالنقد الأجنبي ، كما تلزم كل من يريد الحصول على نقد أجنبي أن يحصل عليه منها ، وواضح أن الرقابة تشمل هنا حركات رؤوس الأموال وعملية تصدير واستيراد السلع وعمليات السياحة وبقية عناصر ميزان المدفوعات .

ويمكن القول بأن نظام الرقابة على النقد يهدف الى تحقيق الأهداف الآتية .

١ - حماية الانتاج الوطني : ويتحقق ذلك عندما تمنع الدول المستوردة قدرا محدودا من النقد الأجنبي لاستيراد سلعة معينة ، أو قد لا تسمح له بذلك على الاطلاق ، وقد تمنح النقد الأجنبي المطلوب ولكن بسعر أعلى من العملة الوطنية فيرفع عن سعره العادي مما يترتب عليه ارتفاع أسعار السلع المستوردة بالعملة المحلية الأمر الذي يضاعف من منافستها للسلع المحلية .

٢ - تحديد أولويات الاستيراد من السلع المختلفة بحسب حاجة البلاد اليها ، فالسلع الكيماوية أو السلع غير الضرورية لا يرخص لها بالنقد الأجنبي اللازم لاستيرادها ، أو تعطى قدرا محدودا منه ، أما السلع الضرورية فيصرح لها بالنقد اللازم لاستيرادها وقد يباع لها بسعر منخفض نسبيا بالعملة المحلية .

٣ - توجيه المعاملات التجارية نحو بلد أو عدة بلاد معينة بقصد تشجيع الاستيراد أو التصدير منها .

٤ - عزل الاقتصاد الوطنى عن الخارج بما يكفل للدولة تنفيذ سياستها الاقتصادية المختلفة .

• الاحتفاظ بسعر صرف العملة المحلية بقيمة أعلى من قيمتها الحقيقية وذلك لعدد من الأسباب ، منها الرغبة فى عدم إجراء تخفيض فى قيمة عملتها فى أسواق النقد الأجنبى وما قد يتعرض له نتيجة ذلك من تدهور فى سعر التبادل وازدياد عبء الديون الأجنبية التى يكون على البلد دفعها هى وفوائدها بالعملات الأجنبية .

ولتسوية المدفوعات بين البلاد المطبقة لنظام الرقابة على النقد تعقد اتفاقات الدفع لتحديد الطريقة التى تتم بها تسوية المدفوعات بين بلدين ، وعادة تكون مقترنة باتفاقات تجارية لتنشيط التبادل بينها ولتقرير مبدأ الدول الأولى بالرعاية وقد سبق أن شرحنا ذلك من قبل .

وقد أخذت مصر بنظام الرقابة على النقد ، بالقانون ٨٠ لسنة ١٩٤٧ والقرار الوزارى رقم ٨٧٣ لسنة ١٩٦٠ بإصدار لائحة الرقابة على عمليات النقد على النقد ، وأهم المبادئ التى تضمنها القانون ما يأتى :

١ - وجوب التعامل فى النقد الأجنبى بما فى ذلك البنكنوت عن طريق المصارف المعتمدة .

٢ - الزام كل من آل إليه من المقيمين دخل بالعملة الأجنبية استرداده وعرضه للبيع على وزارة الاقتصاد .

٣ - وجوب استرداد حصيله الصادرات الى مصر فى بحر مدة معينة .

٤ - حظر تحويل النقد من مصر الا بالشروط والأوضاع التى تعدد بقرار من وزير الاقتصاد .

• حظر كل تعهد مقوم بعملة أجنبية الا عن طريق المصارف المعتمدة .

ج - حظر تصدير أو استيراد أوراق النقد المصرى والقراطيس المالية وغيرها من القيم المنقولة الا بالشروط والأوضاع التى يقرها وزير الاقتصاد .

٧ - يعتبر دفع المبالغ المستحقة لغير المقيمين والمحظور تحويل قيمتها لحسابهم لدى المصارف في حسابات مجمدة مبررًا لذمة المدينين .

ويشرف على نظام الرقابة على النقد عدة أجهزة هي :

١ - اللجنة العليا لتنظيم الرقابة على عمليات النقد .

٢ - الادارة العامة للنقد بوزارة الاقتصاد .

٣ - البنك المركزي المصرى .

٤ - المصارف التجارية .

الموازنة النقدية :

تتضمن هذه الموازنة بيان تقديرى لايرادات الدولة من النقد الأجنبى ومصرفاتها التقديرية من هذا النقد خلال فترة معينة ، وتعتبر الموازنة النقدية الأداة الفعالة التى يقوم عليها تخطيط التجارة الخارجية فى الدول النامية ، ووظيفتها هى توزيع الموارد المتاحة من النقد الأجنبى على الاستخدامات سواء ما كان منها لمقابلة استيراد السلع أو الخدمات أو تسديد الديون والالتزمات ، كما أن لها وظيفة أخرى وهى تحديد أولويات الاستيراد من السلع المختلفة .

وتستخدم الدول النامية هذا الأسلوب بسبب ما تعانيه من نقص شديد فى حصيله العملات الأجنبية ، كذلك لقيام هذه الدول بوضع خطط للتنمية الاقتصادية وحاجتها الشديدة الى توفير النقد الأجنبى اللازم لاستيراد السلع الرأسمالية ومستلزمات الانتاج للمشروعات الواردة فى هذه الخطط .

وتنقسم الموازنة النقدية الى قسمين رئيسيين هما :

١ - الموارد .

٢ - الاستخدامات .

وتشمل الموارد حصيله الصادرات المنظورة والمتحصلات غير المنظورة وكذا القروض والتسهيلات الائتمانية المتاحة خلال فترة الموازنة .

أما الاستخدامات فتشمل المصروفات المنظورة وغير المنظورة وكذا الإلتزامات المستحقة الأداء خلال فترة الموازنة النقدية .

وقد أخذت مصر بنظام الموازنة النقدية لأول مرة عام ١٩٥٧ وذلك من أجل تنظيم الاستيراد في حدود حصيلة البلاد من العملات الأجنبية والتحكم في العملات الأجنبية وتوزيعها على احتياجات البلاد المختلفة ، وقد وضعت الموازنة في هذا العام على أساس مدة قدرها ثلاثة شهور ، ثم أصبحت المدة ستة شهور ابتداء من عام ١٩٥٨ ، وأخيرا فقد وضعت على أساس سنوى ابتداء من السنة المالية ١٩٦٠/١٩٦١ بحيث تتمشى مع الموازنة العامة للدولة ومع خطة التنمية الاقتصادية والاجتماعية التى بدىء فى تنفيذها اعتبارا من ذلك العام .

وبعد اعتماد موازنة النقد الأجنبى تقوم الادارة العامة لموازنة النقد الأجنبى بإخطار الوزارات والقطاعات المختلفة بالحصص المقررة لها سواء للاستيراد السلعى أو للمصروفات غير المنظورة وذلك من العملات الحرة أو دول الاتفاقيات .

ونظرا لأن موارد النقد الأجنبى المنظورة تتسم بالموسمية ، فإن تنفيذ موازنة النقد الأجنبى تتم عن طريق برامج تمويل ربع سنوية .

سعر الصرف فى ظل نظام الرقابة على النقد :

يمنع نظام الرقابة على النقد تفاعل قوى العرض والطلب فى تحديد سعر الصرف الأجنبى ، ولذلك كان لابد أن تقوم الدولة بتحديد هذا السعر ، ويمكن للدولة أن تستخدم أحد أسلوبين لتحديد سعر الصرف .

الأول : سعر الصرف الموحد :

الثانى : اسعار الصرف المتعددة :

واستخدام الأسلوب الأول غير مرغوب فيه لأنه يمنع الدول من التمييز بين أنواع الصادرات والواردات سواء من ناحية النوع أو من ناحية أسواق التعامل وهو أحد أهداف نظام الرقابة على النقد ، هذا بالإضافة الى أنه ليس من السهل تحديد السعر الذى يقرب من سعر التوازن الحقيقى بين مستوى الأسعار فى الداخل ومستواها فى كل بلد من البلاد الأجنبية ، وكنتيجة لذلك فقد تغالى الدول فى تحديد سعر الصرف وهو ما يعوق تسويق الصادرات لأن ثمنها بالعملات الأجنبية بعد تحويلها من العملة المحلية الى العملة الأجنبية يصبح مرتفعا نسبيا .

أما استخدام الأسلوب الثاني وهو تحديد عدة أسعار للصرف فإنه يعطى الدول درجة كبيرة من المرونة لتحقيق الأهداف التى تقصدها من نظام الرقابة على النقد والسابق الاشارة اليها .

ويمكن للدولة أن تستخدم أساليب متعددة لتطبيق هذا الأسلوب بعضها ذى طابع نقدي وبعضها ذى طابع ضريبي وبعضها مجرد اجراءات إدارية يدفع عنها رسوم ، وقد تأخذ شكل اعانات تدفعها الدولة للمستوردين أو المصدرين .

وأهم الأساليب التى تستخدم فى حالة تطبيق أسعار الصرف المتعددة ما يلى :

١ - تحدد الدولة سعرين أو أكثر لشراء أو بيع العملات الأجنبية كأن تشتري الدولة حصة الصادرات فى حالة القطن بسعر معين . وفى حالة الأرز بسعر ثان . وقد تشتري العملات الأجنبية من السياح بسعر ثالث وهكذا ، وينتج عن زيادة السعر الذى تدفعه الدولة للمصدرين زيادة نشاطهم فى مجال التصدير وهو ما يؤدي الى زيادة حصة النقد الأجنبى فى البلاد ، والعكس صحيح فى حالة الواردات .

٢ - قد تحدد الدولة أساسا سعرا واحدا للصرف ولكنها تطبق أسلوب تعدد سعر الصرف بالنسبة لجزء من الصادرات أو الواردات ، ومن أمثلة ذلك أن تسمح الدولة للمصدرين بالاحتفاظ بجزء مما يحصلون عليه من عملات أجنبية للحصول على ما يلزمهم من مواد أولية من الخارج بثمان منخفض ، وقد يسمح لهم ببيع هذا الجزء من العملات الأجنبية للمستوردين الوطنيين بأسعار مختلفة عن السعر الأساسى ، وقد طبق هذا النظام فى مصر تحت اسم نظام حسابات استحقاق الاستيراد من ١٩٥٣ - ١٩٥٥ .

٣ - فرض ضريبة على التحويلات المتعلقة بأنواع معينة من العمليات مثل السياحة . وتطبق مصر هذا النظام حيث يفرض رسم مقداره ٥٪ على التحويلات السياحية .

٤ - نظام حسابات التصدير حيث تسمح الدول باستيراد بضائع بالعملة الصعبة عن طريق دول وسيطة تقبل الدفع بالعملة الوطنية والتى

تقيد قيمتها في حساب التصدير الخاص بهذه الدولة ، ويستطيع الوسيط استخدام هذا الحساب في شراء سلع وطنية . كما يمكنه التنازل عنه لبعض الأجانب في الخارج لاستخدامه في استيراد السلع الوطنية . ويتم هذا التنازل على أساس سعر الصرف بالعملة الأجنبية في الأسواق الخارجية وهو سعر يختلف عن السعر الرسمى . وقد طبق هذا النظام في مصر من ١٩٤٩ - ١٩٥٥ ثم توقف العمل به .

أساليب التطبيق في أسعار الصرف المتعددة في مصر :

طبقت مصر أساليب مختلفة لأسعار الصرف المتعددة خلال الثلاثين سنة الأخيرة حسب الظروف التي كانت تسيطر على البلاد من حين لآخر . وتقسم الدراسة التي نشرها البنك الأهلي عن تطور نظام أسعار الصرف في مصر الى أربعة مراحل رئيسية تميزت كل مرحلة منها باحداث اقتصادية وسياسية وفيما يلي بيان بهذه المراحل (١) :

اولا : المرحلة الاولى : ١٩٤٧ - ١٩٥٩ :

كان للجنيه المصرى خلال هذه الفترة عدة أسعار تستخدم كأداة للحاسب في المدفوعات الدولية ، وكان سعر الصرف يتوقف في كل مرحلة على أوجه الاستخدام ونوع العملة الأجنبية المستخدمة والمصدر الذي تستمد منه ، وكانت هنالك أربعة أسعار صرف للجنيه المصرى خلال هذه الفترة وهى :

- ١ - الجنيه المصرى بسعر التعادل وكان يطبق في بعض المدفوعات كالسياحة والهجرة وفي أغلب اتفاقات الدفع وكان سعره مجزءا بعد انضمام مصر لصندوق النقد الدولى عام ١٩٤٦ الى ١٣٣ ر٤ دولار ثم خفض على أثر تخفيض الاسترلينى في عام ١٩٤٩ ليصبح ٢٨٧ ر٢ دولار .
- ٢ - الجنيه المصرى بسعر صرف اتفاقى ويطبق في اتفاقات الدفع الكائنة لتسوية عمليات جارية وغالبا يكون في حدود سعر التعادل .
- ٣ - جنية التصدير - وهو جنية قابل للتحويل يتغير سعر صرفه طبقا للعرض والطلب ، وتستخدم في التجارة الثلاثية .

(١) البنك الاهلى المصرى ، النشرة الاقتصادية المجلد ٣٣ العدد الاول ١٩٨٠ ص ٥ الى ٢٧ . (هذا الجزء منقول من هذه النشرة) .

٤ - جنيه حق الاستيراد - وهو جنيه حر حتى داخل مصر استخدم في البداية بغرض تشجيع تصدير القطن ثم أمكن العمل به بعد ذلك ليشمل معظم الصادرات وكان سعر الجنيه المصرى فى حسابات حق الاستيراد تختلف من عملة لأخرى باختلاف نسب العلاوات وقد تراوحت نسبة العلاوة للجنيه الاسترلينى من ٣٥٪ - ١٥٪ كما تراوحت العلاوة بالنسبة للدولار من ١١٪ - ١٢٪ ولم يختلف عن حسابات جنيه التصدير يتجه من التعامل بالجنيه بأقل من سعره الرسمى .

ثانيا : المرحلة الثانية : ١٩٥٧ - ١٩٦١

وقد تميزت هذه الفترة باستخدام سياسات نقدية محلية مثل وضع ميزانية النقد الأجنبى والاتجاه الى التمويل عن طريق الاتفاقات الثقافية وعمليات المبادلة والاتجاه الى الاقتراض الخارجى .

وفى سبتمبر ١٩٥٩ تقرر تطبيق نظام علاوات على الصادرات لتشجيعها ورسمًا على الواردات للحد منها وذلك على النحو التالى :

(أ) يدفع رسم بنسبة ٢٧٪ عن الواردات المنظورة وغير المنظورة المنظورة باستيفاء واردات السلع الاستثمارية والمواد الخام .

(ب) تمتع صادرات السلع المصنوعة بعلاوة بنسبة ١٧٪ وباستيفاء صادرات الأسمنت والمنسوجات .

(ج) تمتع صادرات القطن والمنسوجات والبصل علاوة معتمدة يتم تعديلها دوريا وفقا لظروف السوق العالمية (يتراوح معدلها بين ٢٥٪ ، ٣١٪)

(د) تخضع الصادرات من الأرز والأسمنت والبتروئ لضريبة رسم صادر يتغير معدلها بتغير أسعار هذه السلع فى السوق العالمية .

وفى عام ١٩٥٩ تقرر وضع نظام محدد للعلاوات بمقدار ٢١٪ على الصادرات والواردات .

ثالثا : المرحلة الثالثة : ١٩٦٢ - ١٩٧٣

تميزت هذه المرحلة فى البداية بتوحيد أسعار الصرف ووضع أول برنامج للتثبيت فى مايو ١٩٦٢ أعقبه برنامج آخر للتثبيت فى أوائل ١٩٦٤

وقد تحدد سعر الصرف في اتفاق التثبيت الأول مع صندوق النقد الدولي بمقدار ٢ر٣٠ دولار أى بتخفيض قدره ٢٠٪ بالنسبة للدولار .

واعتباراً من عام ١٩٧٣ - ١٩٨٠ عادت مصر مرة أخرى لتطبيق سياسة تعدد أسعار الصرف اعتباراً من مايو ١٩٦٨ وقد تقرر منح مدخرات المواطنين العاملين في الخارج علاوة قدرها ٣٥٪ على تحويلاتهم بالعملة الأجنبية الى مصر ، وفي عام ١٩٧١ امتد نطاق العلاوة لتشمل حصيلة الخدمات الفندقية والسياحية ، اعتباراً من مايو ١٩٧٢ تم رفع العلاوة على المتحصلات بالعملات الأجنبية الى ٥٠٪ مع اتساع نطاق التطبيق وقد اطلق على هذا النظام نظام الأسعار التشجيعية .

رابعا : المرحلة الرابعة : ١٩٧٣ - ١٩٧٨

تميزت هذه المرحلة بنظام شامل للتيسيرات النقدية وانشاء السوق الموازية ثم تطويرها وكذلك اصدار قانون ينظم التعامل بالنقد الأجنبي (قانون ٩٧ لسنة ١٩٧٦) وقد تضمن نظام السوق الموازية الذى بدأ في أول سبتمبر ١٩٧٣ استخدام الأسعار التشجيعية مضافا اليها علاوة ٥٠٪ في حالة الشراء و ٥٥٪ في حالة البيع على أن يتم ذلك مباشرة عن طريق البنوك التجارية .

وقد تم الاتفاق مع صندوق النقد الدولي في يونية ١٩٧٨ على توحيد سعر الصرف في السوق الرسمية والموازية اعتباراً من أول يناير ١٩٧٩ .

نظام الاستيراد بدون تحويل عملة :

بدأ هذا النظام عام ١٩٤٧ بموجب القرار الوزاري رقم ٨٣ لسنة ١٩٤٧ وقد تم ادخال عدة تعديلات عليه وهو يقضى باستيراد البضائع من الخارج بدون تحويل عملة في الأحوال الآتية :

١ - اذا كانت البضاعة آلات أو خامات وكان استيرادها بقصد تحويل رأس مال لاستثماره في مصر .

٢ - اذا كانت البضاعة المطلوب استيرادها من بلاد تجدد الأرصدة ولا تسمح بتحويل النقد الى الخارج .

٣ - الهدايا من السلع في حدود معينة .

٤ - ألا يكون هنالك إنتاج محلى مماثل للسلع المستوردة لسد حاجة الاستهلاك المحلى .

٥ - أصناف محظور استيرادها وذلك للأغراض السياحية .

٦ - العينات والنماذج .

٧ - مواد الدعاية المرسله من الشركات الأجنبية لوكلائها فى مصر .

١ - ضرورة تنفيذ الاستيراد بدون تحويل عملة عن طريق البنوك المحلية حيث كان من الممكن تحويل الواردات من الخارج مباشرة (قرار وزير الاقتصاد رقم ١٥ لسنة ١٩٨١) .

٢ - تحريم الاستيراد بدون تحويل عملة على القطاع العام والاكتفاء بالحصصة المقررة له فى الموازنة النقدية للدولة .

ونورد فيما يلى بيان بقيمة الاستيراد بدون تحويل عملة خلال
١٩٨٥/٨٤ ، ١٩٨٦/٨٥ (القيمة بالمليون جنيه)

سلسل	السنة المالية	بيان السلع	قيمة	%	١٩٨٥/٨٤	قيمة	%	١٩٨٦/٨٥	التغير
									(-)
١	السلع الغذائية	٢٣٨,٨	١٢,٦	٣٣٥,٥	١٨,٤	٩٦,٧			
٢	الأدوية	٦,٨	-٣	٤,٣	-٣	(٢,٥)			
٣	المواد الخام	٧,٣	-٤	١١,٤	-٦	٤,١			
٤	السلع الوسيطة	٩٣٣,٣	٤٩,٢	٨١٥,٢	٤٤,٧	(١١٨,١)			
٥	السلع الاستثمارية	٢٣١,٤	١٢,٢	١٩٤,-	١٠,٦	(٣٧,٤)			
٦	وسائل النقل	٢٧٦,٠	١٤,٥	١٥٧,٥	٨,٦	(١١٨,٥)			
٧	سلع استهلاكية معمرة	٤٣,٥	٢,٣	٥٠,٠	٢,٧	٦,٥			
٨	سلع استهلاكية غير معمرة	١٦١,٣	٨,٥	٢٥٧,٣	١٤,١	٩٦,٠			
	الاجمالى	١,٨٩٨,٤	١٠٠,٠	١,٨٢٥,٢	١٠٠,٠	(٧٣,٢)			

المصدر : البنك المركزى المصرى التقرير السنوى ١٩٨٦/٨٥ .

- على اساس اسعار الصرف المعلنة من البنك المركزى اعتباراً من أول أغسطس ١٩٨١ .

- يتضمن مبلغ ٢٥,٩ م . ج . يمثل ما قامت البنوك بتديره من مواردها .

+ أرقام مبدئية .

والواقع ان نظام الاستيراد بدون تحويل عملة قد ساهم فعلا في توفير جانب هام من احتياجات البلاد السلعية ومستلزمات الانتاج والسلع الاستثمارية وتوفير قطع الغيار اللازمة ، كما انه خفف كثيرا عن كاهل الموازنة النقدية .

غير ان التوسع في الاستيراد طبقا لهذا النظام أدى الى زيادة قيمة الواردات التي يتم تحويلها مباشرة في الخارج من مدخرات المصريين وذلك على حساب المدخرات النقدية ، بالإضافة الى التوسع في استيراد السلع الاستهلاكية .

انشاء سوق موازية للنقد :

صدر قرار نائب رئيس الوزراء ووزير المالية والاقتصاد والتجارة الخارجية رقم ٤٧٧ لسنة ١٩٧٣ بإنشاء سوق موازنة للنقد حيث تقوم البنوك التجارية التي يحددها البنك المركزي المصري بشراء وبيع ما يعرض عليها من العملات الحرة القابلة للتحويل بسعر صرف تشجيعي يعادل سعر الصرف الرسمي المعلن من البنك المركزي مضافا اليه علاوة بنسبة ٥٥٪ من هذا السعر وذلك في حالة الشراء ، ومضافا اليه علاوة ٥٥٪ من السعر الرسمي في حالة البيع .

وتتكون موارد هذه السوق من مدخرات وتحويلات المصريين والسياحة فردية أم جماعية ، وتحويلات مواطني الدول العربية لغرض أغراض الاستثمار ، وحصيلة الصادرات السلعية باستثناء مجموعة من السلع وهي القطن الخام وعوادمه - غزل منسوجات القطن - الأرز - البترول ومنتجاته البصل - البطاطس - الأسمت والبضائع الأجنبية المعاد تصديرها .

وكذلك ٥٠٪ من الزيادة عن الهدف المقرر للتصدير السنوي في الموازنة النقدية بالعملات الحرة بالنسبة للغزل والمنسوجات القطنية .

أما استخدامات السوق الموازية للنقد في مصر فتشمل :

- ١ - واردات القطاع الخاص .
- ٢ - المدفوعات غير المنظورة .
- ٣ - واردات قطاع السياحة العام والخاص .

٤ - واردات شركات التجارة الخارجية من مستلزمات الانتاج والمعدات وقطع الغيار للقطاع الخاص ولقطاع السياحة والتي تستوردها الشركات لمقابلة احتياجاتها .

وفي ١٩٧٤ صدر قرار وزير المالية رقم ٦٤ لسنة ١٩٧٤ بتطوير السوق الموازنة للنقد وألغى القرار السابق ٤٧٧ لسنة ١٩٧٣ المنشئ للسوق الموازية ، ومن أهم ما جاء بهذا القرار تحديد أسعار صرف العملات الأجنبية بواسطة لجنة في ضوء الاعتبارات والمؤشرات النقدية السائدة ، وقد أرفق بالقرار قائمة بالصادرات السلعية التي لا تدخل حصيلتها في السوق الموازية للنقد - وهي : القطن الخام - غزل ومنسوجات القطن - الأرز - البترول ومنتجاته - البصل الطازج - الثوم - الطازج - البطاطس - الأسمدة - البضائع الأجنبية المعاد تصديرها .

وأخيرا فإن التعامل في السوق الموازية للنقد يستثنى من الاذن والتراخيص والموافقات النقدية وبشرط أن يتم عن طريق البنوك التجارية . كما صدر قرار وزير التجارة الخارجية رقم ٧٣ لسنة ١٩٧٤ والقرار رقم ٢٥٤ لسنة ١٩٧٤ بالاجراءات التنفيذية لنظام العمل بالسوق الموازية للنقد .

الباب الحادى عشر

سياسة تصميم السلعة للتصدير

سياسة تصميم السلعة للتصدير

يقصد بتصميم السلعة اعداد سلعة جديدة أو تعديل السلعة بقصد تحسينها أو اكتشاف استعمالات جديدة للسلعة .

وقد يكون التعديل في السلعة بسيطاً مثل تغير اللون أو تغير شكل الغلاف وقد يكون التعديل جوهرياً .

وتدور التعديلات التي تحدث في السلع حول الأمور الآتية :

١ - الخامات المستخدمة مثل استخدام الفورمايكا في صناعة أجهزة التلفزيون أو الراديو .

٢ - طريقة الصناعة مثل ادخال الترانزستور في صناعة أجهزة الراديو .

٣ - شكل الأداء مثل انتاج جهاز تلفزيون وجهاز راديو في صندوق واحد .

٤ - طريقة التشغيل مثل انتاج الثلاجة التي تدور بالكروسين بدلا من الكهرباء أو الراديو الذي يعمل بالبطارية أو التيار الكهربائي .

٥ - ادخال جزء جديد في السلعة مثل استخدام جهاز النقل الأتوماتيكي في التيار ، بدلا من جهاز النقل العادي .

٦ - اعادة ترتيب أجزاء السلعة مثل وضع مكان التبريد في أسفل الثلاجة بدلا من وضعه في الجزء العلوي ، ومثل وضع موتور السيارة في الخلف بدلا من وضعه في الجزء الأمامي .

وهناك عدد من الاعتبارات التي تراعى عند تصميم السلعة ومنها ما يلي :

١ - مظهر السلعة :

أو بعبارة أخرى علاقة السلعة بحاسة البصر ويرتبط بذلك لون السلعة وحجمها ، وهنا لابد أن نأخذ في الاعتبار المكان الذي تباع فيه أو تستخدم .

(١) لمزيد من التفاصيل :

راجع د. حسن توفيق ، ادارة المبيعات .

٢ - علاقة السلعة بالحواس الأخرى للإنسان ويرتبط بذلك عدة موضوعات مثل وزن السلعة (ثقيلة - خفيفة) ومثل طعم السلعة ورائحتها ، ومثل صوت السلعة اذا كان لها صوت عند الاستعمال ومدى ملائمتها للأذن المستهلك .

٣ - أبعاد السلعة المناسبة .

ويتضمن ذلك أبعاد السلعة في حالات استخداماتها المختلفة ، مثل الأبعاد المناسبة عند وضعها في نوافذ العرض في متاجر التجزئة ، والأبعاد المناسبة عند تخزينها في المنازل في حالة عدم استعمالها ، والأبعاد المناسبة عند نقل السلعة من المصنع الى متاجر البيع ثم الى منزل المستهلك ، فلا يجوز انتاج ثلاثة أبعاد لا تمكن من ادخالها عن طريق أبواب منازل المستهلكين .

٤ - تركيب السلعة .

ويدخل في ذلك سهولة استعمالها بواسطة المستهلك وسهولة الصيانة بالنسبة للمستهلك ومدى متانة السلعة وقوة احتمالها وكذلك قوة احتمال السلعة عند شحنها وعند نقلها .

٥ - تهيئة السلعة .

لاشك أن تهيئة السلع يعتبر من الموضوعات التي يجب أن تؤخذ في الاعتبار عند تصميم السلع ، حيث يساعد ذلك على سهولة استخدام السلعة بواسطة المستهلك ، ويدخل في ذلك تهيئة بعض الأجزاء مما يسهل عملية استبدالها عند تلفها ، ويدخل في ذلك أيضا امكان استخدام المستهلك لحامات نمطية لتشغيل السلعة فلا تحتاج الى نوع معين بالذات من الخامات ، ولا يصعب على المستهلك في بعض الظروف تشغيلها مما يقلل من اقباله عليها .

موديلات السلعة :

يحتاج الأمر الى انتاج عدد من الموديلات وذلك لزيادة المبيعات من السلعة الواحدة فليس من شك في أن سوق أية سلعة يتكون في الواقع من عدة فئات من المستهلكين يمثل كل منها سوق مستقلة عن الأخرى سواء من ناحية الدخل أو الثقافة أو الذوق الخاص .

على أنه يجب الحذر عند تحديد عدد هذه الموديلات وعدم التوسع فيه حتى لا ينتج عن ذلك منافسة الموديلات لبعضها وبالتالي تزداد أعباء

بيعها ، ومن هنا لا يجوز إضافة موديل جديد للسلعة الا اذا كان ينتج عنه زيادة في مبيعات الشركة وزيادة في أرباحها أيضا •

اختبارات السلعة :

لا بد من اختبار السلعة للتأكد من مطابقتها لرغبات المستهلك وهناك نوعان من الاختبارات :

١ - اختبارات فنية •

٢ - اختبارات تسويقية •

وتنقسم الاختبارات الفنية الى :

١ - اختبارات تحليلية ويتم ذلك عقب كل مرحلة من مراحل الانتاج •

٢ - اختبارات الأداء وتهدف الى اختبار مدى ارضاء السلعة لرغبات المستهلك من كافة النواحي •

وتنقسم الاختبارات التسويقية الى ثلاثة أنواع :

١ - اختبار مبدئي قبل تقديم السلعة للسوق •

٢ - اختبار تقديمي عند ادخال السلعة في السوق •

٣ - اختبار نهائي وذلك بعدم تقديم السلعة الى السوق •

وعادة تتم الاختبارات الأولى والثانية بواسطة عينة مختارة من المستهلكين المنتظرين ، أما الاختبار النهائي فيتم بواسطة عينة من المستهلكين الفعليين •

تصميم غلاف السلعة :

يعتبر غلاف السلعة جزءا متما لها في كثير من الأحيان ، ويعتبر الغلاف في كثير من الأحيان عاملا هاما في تسويق السلعة ، ومن ناحية أخرى تصل تكاليف الغلاف الى نسبة عالية من تكاليف لسلعة (٢٠٪ - ٤٠) ، ولذلك يجب العناية بتصميم الغلاف والعمل على تطويره ، ومن أحسن الأمثلة عبوات السجائر وعبوات الأدوية •

ويرتبط بتصميم السلعة أيضا اختيار العلامة التجارية أو الاسم التجاري المناسب ، وهناك عدد من النقاط التي يجب مراعاتها عند اختيار

العلامة التجارية أو الاسم التجارى بما يساعد على سهولة تذكر السلعة بواسطة المشتري ، وكذلك بما يوحى بطبيعة السلعة أو الغرض من استخدامها .

استراتيجية تصميم السلعة للتصدير (١) :

هنالك أكثر من سياسة خاصة بالسلعة التى تصدر للأسواق الأجنبية :

١ - تصدير السلع التى تنتجها الشركة للسوق المحلية كما هى ، وفى هذه الحالة قد يكون من الصعب تسويق هذه السلعة فى الأسواق الخارجية بسبب عدم الحاجة إليها فى الأسواق أو بسبب علم امكان استخدامها بنفس الطريقة التى تستخدم بها فى الأسواق المحلية .

٢ - تصدير السلع التى تنتجها الشركة بعد ادخال التعديلات عليها . حتى تلأئم احتياجات المستهلك الأجنبى مثل تعديل فى مواصفات اللوريات التى تستخدم فى البلاد الجبلية .

٣ - انتاج سلع جديدة للتصدير للسوق الأجنبية وذلك على ضوء رغبات واحتياجات المستهلك الأجنبى .

وهناك عدد من العوامل البيئية التى تستدعى عمل تعديلات معينة فى تصميم السلع ، ونورد فيما يلى أمثلة من هذه العوامل والتعديلات المطلوبة :

التعديل المطلوب

العوامل البيئية

١ - مستوى المهارة الفنية . تبسيط السلعة .

٢ - مستوى الأجور . تشغيل السلعة تلقائيا أو السلعة التى يتم تشغيلها يدويا .

٣ - درجة الالام بالقراء والكتابة . تبسيط السلعة .

٤ - مستوى الدخل . جودة وسعر السلعة .

٥ - مستوى الصيانة . مستوى Tolerance

٦ - التقلبات الجوية • موائمة السلعة •

٧ - توفير الطاقة • إعادة النظر في حجم السلعة •

فمثلا بالنسبة لحجم السلعة لا يمكن استخدام الأتوبيسات الكبيرة الحجم في البلاد ذات الطرق الضيقة ، ولا يمكن استخدام جرارات الحث الكبيرة الحجم في البلاد التي يكون حجم المزارع بها صغيرا ، وبالنسبة لتبسيط السلعة فنجد أن البلاد ذات الكفاءة الفنية المنخفضة بين العمال تحتاج الى سلع مبسطة يسهل تشغيلها وصيانتها بدلا من السلع المتطورة •

كذلك اذا كانت بعض السلع تحتاج الى تشحيم أو تزييت من وقت لآخر فان مثل هذه السلع سوف تتعرض للتلف بسبب عدم تشحيمها في الوقت المناسب ، وبالتالي فيجب عدم تصدير مثل هذه السلع للبلاد النامية •

كذلك يجب مطابقة السلع المصدرة للمواصفات الحكومية أو المواصفات التي تضعها الهيئات الصناعية اذا وجدت ، ويجب ملاحظة نظام المقاييس المستخدم في البلاد الأجنبية هل هو الكيلو أو الرطل مثلا أو هو المتر أو الياردة ، كما يجب ملاحظة مقدار فولت الكهرباء في حالة السلع الكهربائية ، كما يجب ملاحظة اللون والذوق في البلاد المختلفة ، وعلى سبيل المثال نجد شركة نسلة تسوق حوالى ٤٠ خلطة من البن ماركة Nescafee في جميع أنحاء العالم •

وبالنسبة للعبوة في حالة التصدير فهي على نوعين :

١ - العبوة الخاصة بالسلعة نفسها Product Package .

٢ - العبوة الخاصة بالشحن Shipping containers •

وتهدف العبوة الخاصة بالسلعة الى حماية السلعة وتسهيل استخدامها كما تساهم في الترويج لتسويقها ، وهنا نجد أن حجم العبوة يلعب دورا هاما في تسويقها حيث نجد أن المستهلك في بعض الأسواق يقوم بشراء السلعة يوما بيوم ، وعلى ذلك فيجب أن يكون حجم العبوة صغيرا نسبيا بما يكفي استهلاك يوم واحد ، والعكس صحيح ، وبالنسبة للون العبوة نجد أنه يجب الابتعاد عن الألوان التي ترمز الى الحزن في بلد من البلاد ، فمثلا اللون الأخضر غير محبوب في ماليزيا •

وبالنسبة للعبوة الخاصة بالشحن فيجب أن تكون قوية حتى تتحمل عمليات المناولة أثناء الشحن والتفريغ ويجب أن يحكم إغلاقها حتى لا تتعرض للتلوث أو السرقة .

والعلامات التجارية على جانب كبير من الأهمية في البلاد التي تنشى فيها الأمية حتى يسهل على المستهلكين تمييز السلعة والتعرف عليها بسهولة . كما يحسن استخدام الضمانات المميزة بصفة معينة حتى يسهل تسويق السلعة ، كما يجب اعداد دليل للتشغيل يعطى مع السلعة بدون مقابل ، وفي بعض الحالات قد تباع بعض قطع الغيار مع السلعة .

حماية السلعة :

من الضروري التفكير في حماية السلعة المصدرة من التقليد ، ويمكن توفير الحماية للسلعة بأربعة طرق قانونية وهي :

١ - براءة اختراع : Patent

وذلك اذا كانت السلعة تعتبر اختراعا جديدا وعادة فان براءات الاختراع تصدرها الجهات الحكومية المختصة وتعنى براءة الاختراع ان السلعة لا يمكن استغلالها (تصنيعا أو استيرادا أو بيعا أو استخداما) الا بواسطة صاحب البراءة أو بموافقة وعادة تعطى براءة الاختراع الحماية لصاحبها لمدة تتراوح من ١٥ - ٢٠ عاما .

٢ - تسجيل التصميمات الصناعية : Industrial designs

ويقصد بذلك تسجيل الجانب المادى للسلعة مثل الشكل واللون وخلافه ونحتة الحماية تحت هذا الأسلوب ما بين خمسة وخمسة عشر عاما .

٣ - تسجيل العلامات التجارية : Trade mark

ويقصد بالعلامة التجارية الرمز الذى يميز منتجات الشركة وقد تكون العلامة التجارية من بعض الكلمات أو الأرقام أو الحروف أو الرسوم أو الصور أو الألوان . وعادة فان الحماية التى توفرها العلامة التجارية للسلع غير محدودة بفترة زمنية معينة .

٤ - حق التأليف : Copyright

ويستخدم هذا الحق فى حالة الأعمال الأدبية والفنية مثل أعمال الموسيقى والتصوير والخرائط والرسوم الفنية والأفلام السينمائية ، كما يدخل ضمن ذلك فى بعض البلاد أوراق الحائط والأثاث .

والأفلام السينمائية ، كما يدخل ضمن ذلك في بعض البلاد أوراق الحائط والأثاث .

ويلاحظ أن طرق الحماية السابقة تتم داخل البلد الواحد أما إذا أرد لها أن تمتد خارج حدود البلد فمن الممكن أن يتم ذلك بين الدول الموقعة على اتفاقية باريس للحماية الملكية الصناعية .

ونلاحظ كذلك أن الدول المنضمة الى اتفاقية باريس تقوم بإصدار مجلة دورية تنشر كل المعلومات عن حقوق الاختراع والعلامات التجارية والرسومات الصناعية المسجلة في البلد .

ويوجد منظمة دولية متخصصة من منظمات الأمم المتحدة تسمى المنظمة الدولية للملكية الفكرية Word Intellectual Property Organisation. وهي تقدم خدمات للدول النامية في مجال نقل التكنولوجيا : وذلك عن طريق تسجيل العلامات التجارية والرسومات الصناعية ، وهي تنشر هذه المعلومات في عدة مجالات متخصصة .

كما يوجد في فيينا بالنمسا المركز الدولي لتوثيق براءات الاختراع الذي يعمل كبنك معلومات .

International Patent Documentation Centre.

الباب الثاني عشر

سياسة تنمية الصادرات

سياسة تنمية الصادرات

مقدمة :

هنالك وسائل كثيرة لتنمية الصادرات نذكر منها ما يلي :

- ١ - البرامج المشتركة لتنمية الصادرات السلعية من المواد الأولية في البلدان النامية Multinational Product Promotion
- ٢ - البرامج التي تقوم بها بعض الهيئات الخاصة Private Sector
- ٣ - المجموعات المشتركة للتصدير Organizations. Consortia
- ٤ - جهود التمثيل التجاري الرسمي Official Commercial Representation
- ٥ - الوفود التجارية Trade Mission
- ٦ - بحوث التسويق Marketing Research
- ٧ - الاعفاء من الرسوم الجمركية على الواردات بقصد إعادة التصدير .
- ٨ - التحكيم Arbitration
- ٩ - مركز تنمية الصادرات المصرية
- ١٠ - المعارض الدولية Fairs
- ١١ - الاعلان .

وسوف نتكلم عن هذه الوسائل فيما يلي :

اولا - البرامج المشتركة لتنمية الصادرات السلعية من المواد الأولية في البلدان النامية (١) :

لا شك أن تعاون البلدان النامية في مجال تنمية الصادرات لمنتجاتها من المواد الأولية في المدى الطويل يعتبر عملاً مرغوباً فيه ، وتهدف التنمية هنا أساساً الى زيادة الاستهلاك على المستوى الدولي من هذه السلع ، ولقد بذلت الدول النامية محاولات عديدة لزيادة الطلب العام Generic على منتجاتها ، وقد تحقق ذلك بدرجة كبيرة بواسطة اتفاقيات السلع الدولية سواء الرسمية أو غير الرسمية منها ، ونجد أن جميع الاتفاقيات

الدولية الخاصة بالسلع وهى اتفاقيات القمح والسكر والبن والقصدير
زيت الزيتون تحتوى على بعض الشروط التى تهدف الى التأثير على
اتجاه الطلب الاستهلاكى على هذه السلع .

وعلى سبيل المثال تضع اتفاقية القطن وهى اتفاقية بين حكومات ،
تضع على الدول النامية مسئولية الترويج والبحوث اللازمة لمواجهة
منافسة الألياف الصناعية .

وسائل الترويج المستخدمة :

يعتبر « الاعلان » الوسيلة الأساسية لجذب انتباه الناس وأخبارهم
بمزايا السلعة ، ويهدف الاعلان فى الحملات الترويجية الى تغيير أو تقوية
اتجاهات واعتقادات المستهلكين نحو السلعة وذلك لزيادة ميلهم الى
الشراء .

وفى كل البلاد المتقدمة توجد وسائل عديدة للنشر فى مجال الاعلان
منها :

- ١ - الصحافة .
- ٢ - التليفزيون .
- ٣ - السينما .
- ٤ - الملصقات .
- ٥ - الراديو .

وبالإضافة الى المجهود الاعلانى ، هنالك المجهود التسويقي الذى
يطلق عليه اسم Merchandising ويشمل جميع النشاط التثريق
الذى يزيد من جاذبية السلعة للمشتري فى مكان البيع Sales Point
بمحلات التجزئة ، وهو كذلك يشتمل على النشاط التسويقي الذى
يبدل لزيادة جاذبية السلعة للمستهلك بواسطة المنتج ، ومن أمثلة ذلك
التعديلات فى تصميم السلعة سواء من ناحية شكل العبوة أو حجمها
أو طريقة تشغيلها أو فتحها وغيرها .

كذلك يدخل ضمن ذلك التخفيضات فى سعر البيع بصورة نقدية أو
عينية ، خصم الكمية والهدايا السلعية ومواد العرض التى تستخدم فى

النوافذ الزجاجية وكذلك النشرات والعينات التي توزع في محلات التجزئة وعروض السلعة في هذه المحلات .

وبطبيعة الحال يجب أن يتم تنسيق بين النشاط الاعلاني وهذه الانشطة .

أما النشاط الثالث فهو نشاط العلاقات العامة مع الموزعين ومع المستهلكين ، وهناك وسائل عديدة للعلاقات العامة منها تنظيم المؤتمرات الصحفية وعمل المسابقات الاعلانية المتخصصة في البلد المستورد ، ويتسع نشاط هذه الوكالات ليشمل تخطيط وتقييم الحملات الترويجية .

لمثلة من البرامج المشتركة لتنمية الصادرات من المواد الأولية :
البن :

في أواخر العشرينات حدثت زيادة كبيرة في إنتاج البن أدت الى كساد في هذه الصناعة ، وأثر ذلك اجتمع المؤتمر الدولي للبن في ساو باوكو عام ١٩٣١ حيث اتفق على انشاء مكتب دولي للبن • International Coffee Bureau يقوم بتجميع الاحصائيات وكذلك يقوم بالأعمال الترويجية ، ذلك لم ينفذ شيء حتى اجتمع المؤتمر الأمريكي للبن Pan American Coffee في عام ١٩٣٦ الذي اتخذ قرار بانشاء المكتب الأمريكي للبن في نيويورك American Coffee Office للقيام بحملات ترويجية لزيادة استهلاك البن وذلك بمساعدة المنظمات الوطنية في الدول الأعضاء ، وقد تم فعلا القيام بحملة اعلانية في الولايات المتحدة مولها جميع منتجي ومصدري البن ، وقد اشتركت في هذه الحملة أيضا الجمعية القومية للبن في الولايات المتحدة التي تأسست عام ١٩١١ .

وفي عام ١٩٤٠ وقعت اتفاقية بين دول أمريكا اللاتينية المنتجة للبن (١٤ دولة) والولايات المتحدة ، وطبقا لهذه الاتفاقية تم تحديد حصص للإستيراد من كل دولة من الدول المصدرة ، وقد نتج عن ذلك ارتفاع الأسعار ، كما ساعدت في زيادة استهلاك البن في الولايات المتحدة من ١٣ رطلا للفرد عام ١٩٣٧ الى ١٩ رطلا عام ١٩٤٦ وفي زيادة أخرى في الأسعار ، وبطبيعة الحال انخفض النشاط الاعلاني خلال هذه الفترة .

ولكن ابتداء من موسم ١٩٥٨/٥٧ بدأ الاتجاه الى ظهور فائض

في الانتاج نتيجة ظهور محصول المزارع الجديدة ، وخوفا من انخفاض الأسعار اشتركت ٧ دول من أمريكا اللاتينية في توقيع معاهدة مكسيكو عام ١٩٥٩ والتي انضمت اليها بقية دول أمريكا اللاتينية وأطلق عليها اتفاقية دول أمريكا اللاتينية ، ثم أنضم اليها بعد ذلك الدول الأفريقية المنتجة للبن كأعضاء مراقبين وأطلق عليها اتفاقية البن الدولية ، وجددت بعد ذلك عدة مرات واتخذ مجلس الادارة قرارا بتنظيم حملة اعلامية يتم تمويلها عن طريق رسم على صادرات البن ، وقد تم انشاء اللجنة العالمية للترويج للبن •
World Coffee Promotion Committee (WFPC)

وقد حدد اختصاص اللجنة كما يلي :

١ - اجراء البحوث التسويقية عن الاستخدامات الجديدة للبن وعن تحسين الجودة •

٢ - تمويل البرامج الترويجية في البلاد المستوردة •

٣ - التنسيق بين الجهود الترويجية للدول الأعضاء لزيادة الاستهلاك • وقد قامت اللجنة بتنفيذ العديد من الحملات الترويجية في البلاد المستوردة مثل بلجيكا وكندا والدانمارك والولايات المتحدة وهولاندا وفرنسا والنرويج وأسبانيا وبولاندا وانجلترا وتشيكوسلوفاكيا، وكذلك في البلاد التي يرجى زيادة الاستهلاك فيها مثل انجلترا واليابان •

وقد تم تنفيذ هذه الحملات عن طريق لجان وطنية في هذه البلاد ، وقد بلغ المنفق على هذه الحملات ٨٨٠٠٠٠٠ مليون دولار عام ١٩٦٦/٦٥ ، ٧٤٢ مليون دولار عام ١٩٦٧/٦٦ و ٧٧٧ مليون دولار عام ١٩٦٨/٦٧

زيت الزيتون :

يعتبر زيت الزيتون أحد السلع الهامة في صادرات دول حوض البحر الأبيض والشرق الأدنى ، ونظرا لانخفاض معدل الزيادة في الاستهلاك العالمي وذلك بالنسبة للزيادة في معدل الاستهلاك العالمي لأنواع الزيوت الأخرى ، فقد ظهرت الحاجة الى اتخاذ اجراء ترويجي لزيادة الاستهلاك •

وقد تم توقيع الاتفاقية الدولية لزيت الزيتون عام ١٩٥٦

International Olive Oil Agreement

وقد تم تجديدها فيما بعد ، وقد اشترك فيها الدول المنتجة الرئيسية

وهي الجزائر وأسبانيا واليونان وإسرائيل وإيطاليا وليبيا والمغرب والبرتغال ومصر وتونس وتركيا ، وكذلك اشترك فيها الدول المستوردة الرئيسية وهي بلجيكا ولوكسمبرج وفرنسا والدومينكان وإنجلترا .

وقد تم انشاء صندوق لتمويل الحملات الترويجية ويشرف عليها مجلس يسمى المجلس الدولي لزيت الزيتون وتبعه لجنة للترويج تسمى لجنة النشر
Publicity Committee

وقد بلغ المنفق على هذه الحملات ١٧٢ر٣٠٠ دولار عام ١٩٦٦ ،
٣٠٢ر٠٤١ دولار عام ١٩٦٧ ، ٣٢٤ر٠٠٠ دولار عام ١٩٦٩ .

مجالس الصوف : Wool Boards

اشتركت مجالس الصوف في البلاد المصدرة الرئيسية للصوف وهي استراليا ونيوزيلندا وجنوب أفريقيا ، والتي تبلغ قيمة صادراتها حوالي ٩٠٪ من الصوف الخام في انشاء السكرتارية الدولية للصوف عام ١٩٣٧ (IWS) International Wool Secretariat للقيام بحملات ترويج مشتركة ويتم تمويل المجالس القومية في كل بلد عن طريق رسم يفرض على المنتجين وتبلغ قيمة حصيلة هذا الرسم حوالي ٢ - ٣٪ من القيمة الاجمالية للصوف المباع .

وقد قامت السكرتارية بانشاء فروع لها في البلاد المختلفة وقد بلغ عدد هذه الفروع ١٩ فرعاً في عام ١٩٦٨ ، ويتضمن نشاط السكرتارية أعمالاً متعددة مثل البحوث الخاصة بنسيج الصوف ، وتطوير المنتجات ، مراقبة الجودة ، وبعض الخدمات الفنية لصناعة المنسوجات الصوفية ، والملابس الجاهزة ، كما يتضمن النشاط بعض الخدمات الخاصة بالمودة والترويج لزيادة الاستهلاك ، وبطبيعة الحال فان النشاط الأكبر هو نشاط الترويج . وكذلك عملت السكرتارية على انشاء مجالس وطنية في بعض البلاد المنتجة الصغيرة في أمريكا اللاتينية ، وقد تم انشاء مجلس في أرجواي التي تعتبر سابع دولة في إنتاج الصوف كذلك أنشئ مجلس في بيرو .

القطن :

تميزت سوق القطن بعد الحرب الكبرى باتجاه متزايد نحو تجاوز العرض للطلب ، وبالإضافة الى ذلك تعرض القطن لمنافسة قوية من جانب

الألياف الصناعية . وخلال السبعينيات تخلف استهلاك القطن عن استهلاك الألياف الصناعية ، وعلى سبيل التوضيح فقد زاد الاستهلاك العالمي للمنسوجات من كل الأنواع بمقدار ٨٥٪ خلال الفترة من ١٩٥٠ - ١٩٦٦ ولكن المركز النسبي للقطن انخفض من ٧٠٪ الى ٦٠٪ خلال هذه الفترة ، وقد وضحت المنافسة القوية للألياف الصناعية بصفة خاصة في الولايات المتحدة وأوروبا واليابان .

وبطبيعة الحال فقد ظهر أثر ذلك في اقتصاديات البلاد النامية التي تعتمد في صادراتها على القطن لتوفير الجزء الأكبر من حصيلتها من النقد الأجنبي ، وعلى ضوء ما تقدم بدأ منتجو القطن يشعرون بالحاجة الشديدة الى برامج خاصة لترويج الطلب على القطن .

وفي عام ١٩٦٤ قامت اللجنة الاستشارية الدولية للقطن بتنظيم اجتماع خاص لبحوث القطن وترويجه بالتعاون مع الاتحاد الدولي للقطن وصناعات المنسوجات والمجلس الدولي للقطن

International Cotton Council

وفي عام ١٩٦٥ أنشئ المعهد الدولي للقطن بواسطة عدد من الدول المنتجة وهي الولايات المتحدة والمكسيك ومصر والسودان وإسبانيا والهند وتنزانيا ، وقد أنضمت اليه فيما بعد كل من أوغندا واليونان ، ويهدف المعهد الى زيادة استخدامات القطن عن طريق حملات الترويج وبحوث السوق والبحوث الفنية ، والمعهد مستقل تماما عن اللجنة الاستشارية الدولية للقطن ولو أن اللجنة تشترك في مجلس ادارة المعهد والجمعية العمومية للمعهد ، ويأتي تمويل المعهد من رسم مقداره دولار واحد عن كل بالة من القطن المصدر من الدول الاعضاء الى أوروبا الغربية واليابان .

ويوجد المعهد الرئيسي في بروكسل حيث يتم تخطيط البرامج الاعلانية وبرامج العلاقات العامة وبحوث السوق بواسطة عدد من الخبراء المتخصصين ، ويوجد للمعهد جهاز تنفيذي في كل من اليابان وانجلترا وفرنسا وإيطاليا ، كما يوجد ممثل اقليمي لمنطقة اسكندنافيا ومنطقة أوروبا الوسطى (النمسا - سويسرا - ألمانيا الغربية) ، أما في البلاد الأخرى فيتم تنفيذ برامج المعهد بواسطة الهيئات الوطنية التي يتعاون معها المعهد .

وبالإضافة الى ذلك يقوم المعهد بالتعاون مع الآلاف من متاجر التجزئة في أوروبا الغربية في مجال واجبات العرض وعروض الازياء ، كما يتعاون مع صناع المنسوجات والملابس الجاهزة ، ويتم الجزء الأكبر من النشاط الترويجي عن طريق الاعلان المباشر الى المستهلك في الصحف والمجلات والتلفزيون والراديو ، لذلك يشترك المعهد في المعارض التجارية الهامة في البلاد المختلفة ، كما يقوم المعهد أيضا بتنظيم معارض خاصة .

ولقد قام المعهد بالتعاون مع بعض الهيئات الأخرى بإجراء عدد من دراسات بحوث السوق .

وفي عام ١٩٦٨ بدأ المعهد نشاطه في مجال البحوث الثنية يبحث عن المعاملة الكيماوية لتحسين خصائص المنتجات القطنية من ناحية سهولة النظافة easy care properties .

وقد نشط المعهد في مجال العلاقات العامة كذلك وعلى سبيل المثال يصدر المعهد نشرة اخبارية شهرية لرجال الصناعة والتجارة وكتيبات متعددة .

وبالرغم من حداثة نشاط المعهد الذي بدأ من عام ١٩٦٧ فهناك علامات تشير الى تقدم ملحوظ في مجال استخدامات القطن بالنسبة للقمصان والبلوزات وملابس الصيف في أوروبا الغربية واليابان .

كما قام المعهد بالاشتراك مع بعض الهيئات الأخرى بتنظيم مؤتمر لبحوث القطن في باريس عام ١٩٦٩ .

وعضوية المعهد مفتوحة لأي دولة من الدول المنتجة للقطن والتي تكون عضوا في الأمم المتحدة وجميع الدول المنتجة للقطن أعضاء في هذا المعهد ما عدا تركيا والبرازيل وايران وسوريا وتشاد وجواتيمالا ونيكاراجوا والباكستان ، والامل معقود على انضمام هذه الدول لعضوية المعهد .

الشاي :

يرجع نشاط سيلان في القيام بترويج استهلاك الشاي وزيادة الطلب عليه الى عام ١٨٨٧ ، وقد تبعتها الهند بعد ذلك بعام عن طريق الاشتراك في المعارض الدولية .

وفي أوائل الثلاثينيات بدأت أسعار الشاي في الانخفاض في السوق الدولية ، وقد تم انشاء جهاز في عام ١٩٣٣ بين سيلان والهند وأندونيسيا للعمل على الترويج لاستهلاك الشاي والعمل على زيادته ، وعقب ذلك تأسس المجلس الدولي لتنمية سوق الشاي International Tea Market — Expansion Board لتحقيق هذا الغرض .

على أنه في عام ١٩٥٤ لم يتيسر تجديد الاتفاقية الدولية للشاي ، غير أن جهود الهيئات الوطنية في هذا المجال استمرت ، وقد تم انشاء مجالس قومية في كل من كندا وألمانيا الغربية وأستراليا وفرنسا وانجلترا ولجنة مشتركة للشاي بين الهند وسيلان .

ثانيا : الهيئات الخاصة العاملة في مجال تنمية الصادرات (١) :

يقصد بالهيئات الخاصة العاملة في مجال تنمية الصادرات الهيئات الخاصة التي لا تهدف الى الربح والتي تعمل على ترويج وتنمية الصادرات وذلك مثل الغرف التجارية ، والغرف الصناعية ، واتحادات الغرف التجارية ، واتحادات الصناعات ، ومعاهد التجارة الخارجية ، ومجالس التصدير .

وتعتبر الغرف التجارية من أوائل المنظمات الخاصة العاملة في مجال تنشيط التجارة الخارجية ، وقد تم تأسيس بعض الغرف التجارية في فرنسا وبلجيكا وبريطانيا وأسبانيا وأمريكا في أوائل القرن التاسع عشر . ويوجد أربعة أنواع رئيسية من الغرف التجارية وهي :

١ - الغرف المحلية Local

٢ - الغرف التجارية القومية National ، واتحاد الغرف التجارية .

٣ - الغرف التجارية القومية بالخارج .

٤ - الغرف التجارية الدولية .

وتنقسم الغرف التجارية القومية الى أربعة أنواع .

١ - غرفة واحدة تضم جميع الأنشطة التجارية .

(1) I.T.C. UNCATAD/CATT, Export Promotion by Private Sector Organizations, Geneve 1971.

- ٢ - غرف تجارية مختلفة لكل نوع من أنواع النشاط الاقتصادى .
فتكون هنالك غرفة للتجارة وغرفة للصناعة وغرفة للزراعة .
- ٣ - اتحاد واحد للغرف التجارية .
- ٤ - اتحادات متعددة للغرف فيكون هنالك اتحاد للغرف التجارية واتحاد للغرف الصناعية .
- ويطلق على الغرف الوطنية فى الخارج الغرف التجارية المشتركة وبعض هذه الغرف يشترك فيها كل من القطاع العام والخاص .

الغرف التجارية الدولية :

يوجد عدد من الغرف التجارية الدولية وهى تختلف فيما بينها من حيث طبيعة النشاط .

ومن أمثلة هذه الغرف ما يلى :

- ١ - الغرف التجارية الدولية ومركزها الرئيسى بباريس .
International Chamber of Commerce (ICC)
وقد تأسست عام ١٩١٩ ولها أعضاء من حوالى ٨٠ دولة وبكل دولة لجنة وطنية .
- ٢ - اتحاد الغرف التجارية لدول الكومنولث .
Federation of Commonwealth of Commerce (FCCC).
وتضم فى عضويتها أكثر من ٣٥٠ غرفة تجارية .
- ٣ - الاتحاد العام للغرف التجارية والصناعية والزراعية فى البلاد العربية (CAC)
- ٤ - الاتحاد الآسيوى للغرف التجارية والصناعية .
- ٥ - المنظمة الأفريقية الآسيوية للتعاون الاقتصادى .
- ٦ - غرف المصدرين والمستوردين .
- ٧ - المعاهد المتخصصة فى التدريب على التصدير مثل المعهد البريطانى للصادرات British Institute of Export

٨ - مراكز التجارة الدولية مثل مركز التجارة الدولية بمدينة
نيو أورلينز الذي تأسس عام ١٩٦٨ •

٩ - البنوك : تقدم البنوك بعض الخدمات في مجال تنشيط
التجارة الخارجية •

نشاط الهيئات الخاصة في مجال تنمية الصادرات :

أولاً : انشاء مراكز للمعلومات لتزويد أعضائها بها في مجال
الصادرات والواردات ، وتقوم بعض الهيئات بنشر هذه المعلومات فيما
تصدره من مجلات ونشرات ، كما تزود أعضائها بها عن طريق المراسلات
البريدية والتليفونية والتلغرافية وغيرها •

وبعض الهيئات تنشى مكاتب خاصة يمكن لأعضائها استخدامها
والحصول على ما يرغبون فيه من معلومات ، ويمكن تصنيف أهم
المعلومات التى تقدمها الهيئات المختلفة فيما يلى :

١ - العناوين البريدية والتلغرافية وأرقام التليفون والتلكس
للهيئات المختلفة ، مثل السفارات والقنصليات والمراكز التجارية ، وهيئات
تنمية الصادرات والموردون والمعلماء •

٢ - حوافز التصدير المختلفة التى توفرها الحكومة ، مثل الإعفاءات
الضريبية ونظام المسموحات الجمركية ونظام استرداد الرسوم الجمركية،
ونظام الائتمان للتصدير وتأمين الائتمان التصديرى •

٣ - نظام الجمارك من ناحية التعريف وطرق التقييم والمستندات
اللازمة والمواصفات الصحية وغيرها •

٤ - البيانات والمعلومات النقدية مثل نظام مراقبة النقد واجراءات
السداد بالعملات •

٥ - المعلومات التسويقية مثل احصاءات التجارة الخارجية
ومستويات الأسعار والمعارض والأسواق الدولية وأذواق المستهلكين
ومستويات الجودة وغيرها •

٦ - معلومات أخرى ، مثل احصاءات ونشريات الصناعة والتجارة
والعمل ، وطرق النقل وأيام الاجازات والأعياد الرسمية •

ثانياً : إصدار النشرات والمجلات والتقارير الدورية والكتيبات والمراجع التجارية والبيانات التجارية لنشر المعلومات عن الأسواق والسلع والسياسة التجارية .

ثالثاً : تنظيم البرامج التدريبية في مجال نظم وأساليب التصدير والموضوعات المتصلة بها ، وكذلك تنظيم الندوات والمؤتمرات .

رابعاً : تقديم المساعدات الى المصدرين مثل إصدار شهادات المنشأ وتقديم الخدمات الاستشارية في مجال التنظيم والادارة وبحوث التسويق والاستشارات القانونية وأعمال الترجمة .

وبعض الهيئات تقوم بتنظيم خدمات مشتركة للمصدرين مثل خدمات التلخيص والنسخ والطباعة والحملات الاعلانية المشتركة ، والاشتراك الجماعي في المعارض وأماكن الاجتماعات وأماكن العرض ، ومثل الحصول على تخفيضات في أسعار رسوم التأمين .

وبعض الهيئات تقدم المساعدات المالية للوفود التجارية المسافرة للخارج .

خامساً : نشر الوعي التصديري عن طريق تنظيم المؤتمرات وتخصيص يوم أو أسبوع للتصدير ، وعرض الأفلام ، وتخصيص الجوائز لأحسن المصدرين واعطاء المكافآت لأحسن المقالات التي تشرعن التصدير في الصحف والمجلات ، واقامة نوافذ لعرض المنتجات التصديرية في المطارات والفنادق ومحطات السكك الحديدية ، ودعوة الوفود الأجنبية للحضور بهدف تعريفهم على النشاط التصديري للبلد .

وتقوم بعض الهيئات بإدارة الموانئ والمطارات والقنواص الملاحية والمخازن والمناطق الحرة ، ويقوم البعض الآخر بتطبيق أنظمة للمواصفات الخاصة بالجودة والرقابة على الصادرات وأعمال التحكم في المنازعات بين المصدرين والمستوردين ، كذلك تقوم بعض الهيئات بتمويل أو انشاء مراكز ومعاهد البحوث الخاصة بدراسات التجارة الخارجية .

سادساً : القيام بالحملات الاعلانية والترويجية في البلاد الأجنبية عن الصادرات الوطنية ومساعدة المنشآت الوطنية في الاتصال بالعملاء في الخارج .

كما تقوم بعض الهيئات بإنشاء مراكز للصيانة وخدمة ما بعد البيع في البلاد الأجنبية ، كما تقوم بعض الهيئات بإنشاء مخزون احتياطي من السلع وبصفة خاصة السلع الزراعية .

التنسيق بين الهيئات الخاصة والهيئات الحكومية العاملة في مجال تنمية الصادرات :

نظرا لتعدد الهيئات العامة في مجال تنمية الصادرات سواء على مستوى القطاع الخاص أو القطاع الحكومي فمن الضروري تنسيق جهود هذه الهيئات معا ويمكن تحقيق ذلك بوسائل متعددة مثل القيام بأنشطة مشتركة في مجال الخدمات السابق الإشارة إليها ، ومثل التشاور معا من وقت لآخر ، ومثل التخصص في مجال تأدية الأعمال وإنشاء الأجهزة المشتركة لتأدية بعض الأنشطة . ومن أمثلة الأجهزة المشتركة بين القطاع الخاص والعام المكتب السويسري لتنمية التجارة .

Swiss Office for the Development of Trade (OSEC).

ومثل المركز التركي لتنمية الصادرات

Turkish Export Promotion Research Center.

ومثل منظمة التجارة الخارجية باليابان

Japan External Trade Organization.

ومثل المركز الفرنسي الوطني للتجارة الخارجية

French Centre National du Commerce Extérieur.

وأخيرا فلا بد أن نشير الى التعاون الدولي بين الهيئات الوطنية العاملة في مجال تنمية الصادرات ، ومن أمثلة ذلك نشاط الغرفة التجارية الدولية بباريس .

الهيئات والمعاهد التي تنظم برامج تدريبية في مجال تنمية الصادرات:

قد يكون من المفيد أن نلم ببعض الهيئات التي تنظم بعض البرامج التدريبية في مجال تنمية الصادرات .

ومن أمثلة هذه الهيئات :

١ — معهد الصادرات بلندن Institute of Export

٢ — المعهد الوطني للتجارة الخارجية في المكسيك .

Institute National de Commerce Extérieur :

٣ - المركز الايطالى لدراسة العلاقات الاقتصادية الخارجية
والأسواق فى روما The Italian Center for the Study of Foreign
Economic Relations and Markets.

٤ - المعهد الفنلندى للصادرات
The Finish Institute of Export.

٥ - معهد التجارة الخارجية فى باريس
L'Institute de Commerce International.

وهو يعمل تحت الاشراف المشترك لوزارة التعليم وغرفة باريس
للتجارة والصناعة .

٦ - المدرسة النرويجية للصادرات Norway's Export School
وتعمل تحت اشراف مجلس الصادرات واتحاد الغرف التجارية واتحاد
الغرف الصناعية فى النرويج .

٧ - معهد الصادرات الاسترالى The Australian Institute of Export
ومركزه الرئيسى مدينة ملبورن .

٨ - المعهد الهندى للتجارة الخارجية
Indian Institute of Foreign trade.

٩ - معهد التسويق الدولى التابع لكلية الدراسات العليا فى ادارة
الأعمال بجامعة هارفارد بالولايات المتحدة .

The International Marketing Institute of the Harvard
Graduate School of Business Administration.

١٠ - مقررات التجارة الخارجية فى كليات التجارة وادارة الأعمال
فى البلاد المختلفة .

١١ - البرامج التدريبية التى تنظمها الجمعيات العلمية مثل جمعية
ادارة الأعمال الأمريكية وجمعية ادارة الأعمال العربية فى مصر .

١٢ - البرامج التدريبية التى تنظمها بعض بيوت الاستشارات
الادارية فى مجال التصدير مثل بيت الخبرة الفرنسى (CEGOS)
(م ١٨ - التجارة الخارجية)

ثالثاً : المجموعة المشتركة للتصدير^(١)

Joint Export Marketing Groups/Consortia

تتميز الدول النامية بوجود عدد من المشاكل الرئيسية المشتركة في مجال التصدير والتي يمكن اجمالها فيما يلي :

١ - الاعتماد الكبير على عدد محدود من السلع الزراعية أو المواد الأولية .

٢ - تفتت النشاط الصناعي بين عدد كبير من الوحدات الانتاجية الصغيرة .

٣ - انتاج المحصولات الزراعية غير الرئيسية بواسطة صغار المزارعين .

٤ - النقص الشديد في الأفراد ذوي الخبرة في عمليات التصدير .

٥ - النقص في البيانات والمعلومات الخاصة بأنماط الشراء في البلاد الأجنبية .

٦ - النقص في مصادر التمويل للقطاع الخاص اللازمة للمشروعات الطويلة الاجل .

٧ - النقص في السلع ذات الجودة العالية التي تستطيع المنافسة في الأسواق الأجنبية .

وتلجأ الدول النامية الى انشاء مجموعات التسويق المشتركة التي تساعد على التغلب على الصعاب السابقة في الفترة القصيرة وتحسين الأداء في مجال التصدير ودون الحاجة الى احداث تغييرات جذرية في الهيكل الاقتصادي لهذه البلاد .

ويقصد بالمجموعات المشتركة للتصدير المؤسسات التي تكونها الوحدات الانتاجية المستقلة بطريقة اختيارية لتصدير منتجاتها ، وبعبارة أخرى فان هذه المجموعات لا تشمل الاحتكارات الحكومية ولا تشمل منظمات التجارة المملوكة للقطاع العام لا يدخل فيها العضوية الاجبارية في الغرف التجارية ومن ناحية أخرى فان مجموعات التسويق المشتركة

1) I.T.C. : Joint Export Marketing Groups Geneve 1973.

تتعامل أساسا في السلع والمنتجات التي لم يصل نشاطها التسويقي الى درجة كافية من النمو ، أو التي لم تحتل مركزا في الأسواق الخارجية ، وبالإضافة الى ما تقدم فإن المجموعات المشتركة لا يدخل فيها الاندماجات التي تتم بين الوحدات الانتاجية المختلفة ، والخلاصة أن المجموعات المشتركة للتصدير تشتمل على الوحدات الانتاجية ذات الكيان المستقل والادارة المستقلة ولتي تشترك معا في المجموعة المشتركة للتصدير كوحدات مستقلة طبقا لاتفاقية خاصة وذلك لمدة طويلة نسبيا . ونتيجة لذلك فإن المجموعات المشتركة التي تعمل لفترة مؤقتة لاتدخل ضمن تعريف المجموعة المشتركة ، وعلى سبيل المثال اذا اشتركت عدة وحدات انتاجية في اقامة معرض مشترك في احدى المناسبات فإن ذلك لا يدخل ضمن تعريف المجموعة المشتركة للتصدير .

ويمكن القول بصفة عامة أن المجموعات المشتركة للتصدير تنشأ لتحقيق الأهداف التالية :

- ١ - زيادة الكفاية الانتاجية في مجال التصدير .
- ٢ - فتح الأسواق الأجنبية وبصفة خاصة أمام المنتجات غير التقليدية .
- ٣ - تنويع الصادرات .
- ٤ - استقرار الصادرات .
- ٥ - زيادة الربحية في مجال الصادرات .
- ٦ - مساعدة المنتجات الجديدة في الدخول في مجال التصدير .
- ٧ - مساعدة المنتجات القديمة في الدخول في النشاط التصديري .
- ٨ - تنمية الوعي التصديري لدى المنتجين .

مزايا المجموعات المشتركة للتصدير :

تبين الدراسة التي قام بها مركز التجارة الدولية (I.T.T.C.) عن هذه المجموعات التصديرية المشتركة أن هذه المجموعات توفر عددا من المزايا لكل من الدولة بصفة عامة أو لاعضاء المجموعة كل على حدة .

المزايا للدولة :

١ - زيادة حصيللة العملات الصعبة للدولة :

ومن الأمثلة على ذلك أن المجموعة المشتركة التي تسمى Intr ac Ltd في سنغافورة قد حققت في عام ١٩٧٠ (أى بعد انشائها بثمانية عشر شهرا) رقبا كبيرا في مجال التصدير (٧٥٠ مليون دولار) • أى حوالى ١٪ من جملة حصيللة الصادرات هناك وواضح ضخامة هذا الانجاز خلال الفترة القصيرة المذكورة •

ومثال آخر من كينيا حيث استطاعت مجموعة مشتركة تصديرية أسسها بعض الأفراد وبعض الجمعيات التعاونية في مجال تصدير الفواكه حيث تقوم هذه المجموعة بتصدير حوالى ٣٥٪ من جملة صادرات الفواكه •

٢ - توفير الخبرة الفنية : Know-how

حيث يسمح الحجم الكبير للعمليات التصديرية للمجموعة المشتركة في مجال التصدير في استخدام الخبرات •

٣ - تحسين أساليب الانتاج :

يساعد انشاء المجموعات المشتركة على تحسين أساليب الانتاج في الزراعة أو الصناعة وذلك بهدف زيادة القدرة التصديرية والحصول على أفضل الأسعار في الأسواق الخارجية •

٤ - المعاونة في تنفيذ خطط التنمية الاقتصادية :

اذ أن مجموعات التصدير المشتركة تعتبر من أحسن منافذ التصدير لمجموعة كبيرة من السلع •

٥ - المساعدة في انتاج السلع المتطورة :

يساعد تكوين المجموعات المشتركة للتصدير على أنتاج سلع متطورة عن طريق أمكانيات أعضاء المجموعة لانتاج السلع المتكاملة التي تصدر في صفقة متكاملة Package deal

٦ - إمكانية تصدير الصفقات الكبيرة :

حيث يمكن لعدة مشروعات صغيرة الحجم من تنفيذ صفقة كبيرة من سلعة معينة لأحدى الدول الكبيرة •

٧ - امكن الحصول على مساعدة الأجهزة الحكومية :

اذ ان الهيئات الحكومية تجد قدرا من الصعوبة في مساعدة المشروعات الصغيرة ولكنها تستطيع أن تفعل ذلك بسهولة اذا تكونت مجموعة من المشروعات الصغيرة .

- المزايا لأعضاء المجموعة :

١ - دخول الأسواق الجديدة .

٢ - التعامل مع عملاء جدد .

٣ - استقرار الدخل نتيجة القدرة على سرعة الحركة بين الأسواق المختلفة ، فاذا حدث انخفاض في الطلب في سوق إحدى البلدان فإن المجموعة تستطيع أن تتحرك بسرعة وبسهولة الى سوق بلد أخرى .

٤ - تقليل التقلبات الموسمية في النشاط ، حيث يمكن للمجموعة أن تزيد صادراتها الى بلد معين خلال موسم معين ثم تتجه الى دولة أخرى في نفس الموسم الذي يختلف من منطقة لأخرى .

٥ - انخفاض تكلفة الوحدة المنتجة عن طريق زيادة حجم الانتاج أو التخصص في انتاج سلعة معينة .

٦ - زيادة هامش الربح عن طريق الحصول على أسعار أفضل بسبب انخفاض تكلفة الوحدة المنتجة واثانيا بسبب التصدير الى أسواق البلاد المتقدمة حيث مستوى أسعار السائدة يكون أعلى من مستوى الأسعار السائدة في البلاد النامية .

٧ - الاستفادة من الخبرة الفنية الأجنبية نتيجة الاحتكاك مع أسواق البلاد الأجنبية .

٨ - الحصول على مكانة أكبر في الصناعة .

٩ - تخفيض التكاليف غير المباشرة حيث يشترك أعضاء المجموعة في أقسام التكاليف المباشرة مثل ادارة مكتب التصدير وتكاليف بحوث التسويق وغيرها .

١٠ - تعتبر المجموعات المشتركة بديلا أفضل لوكلاء التصدير .

الصعوبات التي تعترض انشاء المجموعات المشتركة للتصدير :

- ١ - صعوبة الحصول على التمويل اللازم لادارة النشاط .
- ٢ - الشعور بانقضاء استقلال المنظمات الأعضاء .
- ٣ - التدخل والمنافسة بين خطوط منتجات الأعضاء .
- ٤ - التباين بين حجم المشروعات أعضاء المجموعة .
- ٥ - احتمالات التغير في عضوية المجموعة .

دور الأجهزة الحكومية في انشاء المجموعات المشتركة للتصدير :

أثبتت الدراسات التي قام بها معهد التجارة الدولية في جنيف أن تكوين المجموعات التصديرية المشتركة في البلاد النامية يحتاج الى تعضيد من جانب الأجهزة الحكومية وبالذات من جهاز تنمية الصادرات وجهاز التصميمات الصناعية ، ومن أهم المساعدات التي يمكن أن يقدمها الجهاز الحكومي ما يلي :

- ١ - تطوير المنتجات .
- ٢ - تجميع المعلومات .
- ٣ - تحديد الأسواق التي يمكن تسويق السلع بها .
- ٤ - تسهيل الحصول على تراخيص الاستيراد .
- ٥ - تسهيل الحصول على المواد الأولية والأجزاء المختلفة .
- ٦ - الترويج لانشاء المجموعات المشتركة للتصدير بين المنتجين والعمل على تكوينها .
- ٧ - تقديم المساعدات المالية للمجموعات التصديرية في صورة منح أو تمويل أو حوافز مالية لتنمية الصادرات أو تغطية بعض النفقات أو الاعفاء من بعض الضرائب أو تطبيق نظام الأسعار المتعددة لسعر الصرف ومراقبة الجودة .
- ٨ - تقديم بعض الخدمات مثل الاشتراك في المعارض والأسواق الدولية ، وتوفير الائتمان والتأمين ضد أخطار الائتمان التصديري .
- ٩ - اصدار تشريع لتحديد الاطار القانوني للمجموعات التصديرية ،

وبتضمن ذلك التعريف القانوني للمجموعة ، وقصر تكوين المجموعات التصديرية على المنظمات الوطنية والسلع المنتجة محليا ما أمكن ، وحق هذه المجموعات في الاعفاءات الضريبية ، والحد الأقصى لنصيب كل عضو في ملكية المجموعة أو السيطرة عليها ، وتحديد النشاط الذي تمارسه في التصدير فقط وليس في مجال الاستيراد أو التوزيع الداخلي .

أمثلة من المجموعات المشتركة للتصدير :

نورد فيما يلي أمثلة لبعض المجموعات التصديرية المشتركة في البلاد المختلفة :

١ - Vino Argentina

وهي مجموعة تصديرية تكونت في الأرجنتين عام ١٩٦٧ لتصدير النبيذ .

٢ - Indian Consortium For Power Project, Ltd.

وهي مجموعة تصديرية أنشئت في الهند في عام ١٩٧٠ وتتكون من خمسة مشروعات لإنشاء محطات توليد الكهرباء التي يتم التعاقد عليها بنظام تسليم المفتاح Turnkey والتي تتكون في حقيقتها من عدة قطاعات كبيرة ويفضل العملاء التعاقد مع مورد واحد على توريدها وتركيبها .

٣ - Con sexport

وهي مجموعة مشتركة لتصدير ملابس السيدات تأسست في كولومبيا عام ١٩٧٠ وتتكون من ١٨ مشروع .

٤ - Consorcio de Exportadores Metalurgi, cos (Comexport)

وهي مجموعة مشتركة للتصدير تكونت عام ١٩٦٩ في كولومبيا من ستة مشروعات لإنتاج المعدات الميكانيكية الهندسية .

٥ - Horticultural Co-operative Union (HCU)

وهي مجموعة مشتركة لتصدير الفواكه أنشئت في كينا عام ١٩٦٧ ويبلغ أعضاء هذه المجموعة ٢٨٠ فلاحا .

٦ - Brazilian Export group for Automobile Companies.

وهي مجموعة تصديرية أنشئت في البرازيل من ٤٧ مؤسسة لإنتاج الاجزاء اللازمة لصناعة السيارات بغرض تنمية صادراتها الى خارج البرازيل .

رابعاً : دور التمثيل التجارى الرسمى فى تنمية الصادرات :

يمكن تحديد وظيفة الممثل التجارى الرسمى فى أربعة مجالات أساسية (١) .

١ - اكتشاف أسواق لبعض المنتجات المحددة ودراستها واكتشاف الفرص التجارية لها .

٢ - الاطّام بالقيود والعوائق ، مثل التعريفات الجمركية والحصص ونظام الأفضليات وقيود الحجر الصحى التى تعترض تسويق هذه المنتجات .

٣ - الاطّام بخدمات الشحن وأجور النقل البحرى وشروط التمويل وغيرها من الموضوعات المتصلة بالعمليات التجارية .

٤ - العمل على دخول السوق عن طريق عدد من الوسائل مثل الاشتراك فى المعارض ، وتنظيم العروض التجارية ومساعدة الزوار الوطنيين من رجال الأعمال والوفود التجارية ، والقاء الأحاديث العامة وعقد مؤتمرات الصحفية وتنظيم برامج العلاقات العامة ، وتوفير البيانات والمعلومات التجارية ، ومساعدة رجال الأعمال المحليين فى حل المشاكل التجارية .

وتتوقف فاعلية الممثل التجارى على مدى كفاءة الجباب الخاص بالمعلومات وتوفيرها فى الوقت المناسب وتحليلها وإخطار رجال الأعمال الوطنيين بها ، وهذا بدوره يتوقف على وسائل الاتصال المستخدمة .

ويستخدمة الممثلون التجاريون الوسائل المختلفة فى القيام بأعباء وظيفتهم لذكر منها ما يلى :

١ - زيارة رجال الأعمال والهيئات التجارية المحلية وتوطيد الصلات معهم .

٢ - دعوة رجال الأعمال وإقامة حفلات الاستقبال وغيرها لهم .

٣ - السفر داخل أنجاء البلد المضيقة والتنقل بين مدنها للتعرف على مراكز النشاط التجارى منها .

(١) ITC. UNCTAD-GATT, Official Commercial Representation Abroad, Geneve, 1963.

- ٤ - زيارة وطنه كل فترة للتعرف على أوجه النشاط الجديدة .
 - ٥ - ارسال التقارير الدورية الى الوزارة التابع لها .
 - ٦ - حفظ الوثائق والمعلومات عن بلده .
 - ٧ - الرد على الاستفسارات الواردة اليه من بلده .
 - ٨ - اختيار الوكلاء المحليين لتوزيع منتجات الشركات الوطنية .
 - ٩ - الرد على استشارات رجال الأعمال المحليين .
 - ١٠ - متابعة المناقصات الخاصة بتوريد الأصناف ومقاييسات الأعمال
واخطار الجهات المختصة في بلده عنها .
 - ١١ - اعداد الدراسات المسحية عن البلد التي يعمل بها .
 - ١٢ - القيام بالدراسات السلعية والمكتبية والميدانية .
 - ١٣ - الاعلان والنشر عن السلع الوطنية بوسائل النشر المختلفة من
صحافة واعلان .
 - ١٤ - اقامة العلاقات مع رجال الصحافة عن طريق اصهار النشرات
الصحفية وعقد المؤتمرات واقامة حقلات للاستقبال .
 - ١٥ - تنظيم العروض بحال التجزئة للسلع الوطنية .
 - ١٦ - اقتراح ارسال الوفود التجارية ومساعدة الوفود في أعمالها .
 - ١٧ - دعوة الوفود التجارية الأجنبية لزيارة البلد التابع لي .
 - ١٨ - العمل على حسم المنازعات التجارية .
- ومن الواجب على الممثل التجارى الامام باللغات الأجنبية وقواعد
البروتوكول .

التمثيل التجارى الرسمى فى مصر :

والتمثل التجارى فى مصر يتبع وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية وله
سلك وظيفى خاص به ، ويعمل فى الخارج من خلال السفارات المصرية
بالخارج ، وقد وصل عدد مكاتب التمثيل التجارى عام ١٩٦٤ الى ٦٤
مكتبا ، على أنه فى ذلك العام رأت الحكومة تخفيض عدد المكاتب فى الخارج

إلى ٢١ مكتبا كجزء من برنامج الحكومة لضبط النفقات ، ثم عادت الحكومة بعد ذلك إلى إعادة فتح المكاتب ، وبلغ عدد المكاتب في عام ١٩٨٧ » ٥٠ مكتبا « موزعين على الوجه التالى :

دول غرب أوروبا :

- ١ - روما
- ٢ - جنيف .
- ٣ - برن .
- ٤ - لندن .
- ٥ - أنقرة .
- ٦ - لاهاي .
- ٧ - فيينا .
- ٨ - كوبنهاجن .
- ٩ - هلسنكى .
- ١٠ - استكهلم .
- ١١ - مدريد .
- ١٢ - بون .
- ١٣ - بروكسل .
- ١٤ - أثينا .
- ١٥ - باريس .
- ١٦ - اسطنبول .

الدول العربية :

- ١ - جدة .
- ٢ - الكويت .
- ٣ - أبو ظبى .
- ٤ - مقديشيو .
- ٥ - الخرطوم .
- ٦ - الرباط .
- ٧ - بغداد .
- ٨ - مسقط .
- ٩ - عمان .
- ١٠ - بيروت .
- ١١ - تونس .

دول الامريكتين :

- ١ - واشنطن •
- ٢ - نيويورك •
- ٣ - بيونس ايرس •
- ٤ - أوتاوا •
- ٥ - المكسيك •
- ٦ - البرازيل •

دول آسيا و استراليا واليابان :

- ١ - طوكيو •
- ٢ - هونج كونج •
- ٣ - بكين •
- ٤ - كانبرا •
- ٥ - كولومبو •
- ٦ - جاكارتا •
- ٧ - دكا •
- ٨ - نيودلهي •
- ٩ - سنغافورة •

دول شرق اوربا :

- ١ - بودابست •
- ٢ - بخارست •
- ٣ - وارسو •
- ٤ - موسكو •
- ٥ - بلجراد •
- ٦ - برلين •
- ٧ - براج •

دول افريقية :

- ١ - لوزاكا .
- ٢ - اديس أبابا .
- ٣ - كيبالا .
- ٤ - نيروبي .
- ٥ - كنياسا .

وتبين احدى الدراسات التى أعدها جهاز التمثيل التجارى بوزارة الاقتصادى أنه يمكن حصر أعمال التمثيل التجارى فى أربعة مجالات رئيسية:

١ - مجال تنمية العلاقات التجارية بين مصر والعالم عن طريق اللجان التجارية المشتركة وتوقيع اتفاقيات التجارة وتيسير مهمة الوفود التجارية والجهود المتصلة لترويج الصادرات المصرية بالاضافة الى الجهود الترويجية لتجارتنا الخارجية مثل الاعلان للاشتراك فى المعارض والاسواق الدولية واقامة أسابيع مصرية للمنتجات المصرية وتوفير البيانات والمساعدة فى تدير التمويل الخاص ببعض العمليات .

٢ - مجال تطوير وتدعيم برامج التعاون الاقتصادى مع الدول الأجنبية بين طريق اتفاقات التعاون الاقتصادى والفنى مع الدول الأجنبية .

٣ - الترويج لمجال استثمار رؤوس الأموال الأجنبية فى مصر عن طريق عقد الندوات فى أهم مراكز وأسواق المال العالمية .

٤ - مجال رعاية مصالح مصر فى المنظمات الدولية عن طريق تمثيل مصر فى حوار الشمال والجنوب والمفاوضات التجارية فى اطار البات مثل جولة طوكيو وكذلك تمثيل مصر فى الاتفاقات السلعية الدولية والاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية واللجان الاقتصادية الاقليمية للأمم المتحدة ويمثل مصر فى التكتلات الاقتصادية مثل السوق الأوروبية المشتركة .

خامسا : الوفود التجارية (١)

تلعب الوفود التجارية دورا هاما في تنشيط التجارة الخارجية بين الدول ، وهى تعبر عن الرغبة القوية في زيادة حجم التبادل التجارى بين البلدين البلد المضيف والبلد الزائر ، ويمكن النظر الى ارسال الوفود التجارية من عدة زوايا فهى تهدف الى تدعيم الصداقة والعلاقات بين البلاد ، وتهدف الى دراسة الأسواق واحتياجات العملاء ، كما تهدف الى عقد الاتفاقيات الثنائية ، ويتوقف تحقيق الوفود التجارية لأهدافها على تنظيم هذه الوفود .

أنواع الوفود :

وبصفة عامة يمكن تقسيم الوفود التجارية الى :

- ١ - وفود حكومية .
- ٢ - وفود خاصة تحت رعاية الحكومة .
- ٣ - وفود خاصة بدون رعاية الحكومة .

ويقصد بالوفود الحكومية التى تنظمها وزارة التجارة الخارجية أو الإدارة الخارجية العامة للتجارة الخارجية ، أو أى جهاز حكومى آخر من أجهزة تنمية التجارة الخارجية ، ويتم تشكيلها من المسؤولين عن أجهزة التجارة الخارجية .

ويختلف نمط تمويل هذه الوفود من بلد لآخر . فحكومة استراليا تقوم بتسويل مصاريف رئيس الوفد ومديره ، وتختار الرئيس عادة من بين كبار رجال الأعمال ، أما المدير فيختار من بين كبار العاملين في وزارة التجارة الخارجية ، وعادة يعين أحد موظفى الوزارة للعمل كسكرتير للوفد لمعاونة المدير اذا كان حجم الوفد كبيرا نسبيا أى يزيد عن ٢٥ عضوا . أما الحكومة البلجيكية فتقوم فقط بتحصيل مصاريف الموظفين الرسميين المصاحبين للوفد ، أما بقية الأعضاء فيتحملون تكاليف سفرهم .

أما الوفود الخاصة فيقصد بها الوفود التى تتشكل من الهيئات الآتية :

- ١ - الغرف التجارية والغرف الصناعية .
- ٢ - مجالس التصدير .

٣ - قطاعات التصدير •

٤ - اتحادات التجارة والصناعة •

٥ - الهيئات الاقتصادية المحلية مثل البنوك وشركات الطيران وغيرها •

ويختلف أسلوب الحكومات من ناحية تقديم المساعدات المالية لهذه الوفود ، ففي بريطانيا مثلاً تقوم الحكومة بسداد ٥٠٪ من النفقات اذا كان مجلس التجارة (وزارة التجارة) قد وافق على سفرها ، ويتم السداد طبقاً لدفواتير المقدمة من الوفد بعد عودته ، وتشمل النفقات التي تقوم الحكومة بسدادها البنود الآتية :

١ - مصروفات السفر بالطائرة بالدرجة السياحية •

٢ - نفقات استخراج تأشيرات الدخول •

٣ - الرسوم التي تحصل بالمطارات •

٤ - مصروفات السفر الداخلية مثل أجور الأتوبيسات والقطارات والسيارات المستأجرة والتاكسيات وأجور المترجمين وأجور الحملين بالمطارات •

٥ - نفقات الإقامة •

أما البنود الأخرى فلا تتحملها الحكومة •

وبالإضافة الى ذلك قد يتم تنظيم الوفد التجارى بواسطة القطاع الخاص دون أى صلة مع الجهاز الحكومى •

اشكال الوفود التجارية :

هنالك نوعان من الوفود التجارية ، النوع الاول الوفود القطاعية أى التي تمثل قطاعاً أو صناعة معينة ، والنوع الثانى الوفود العامة وهي تمثل أكثر من قطاع أو أكثر من صناعة •

اهداف الوفود التجارية :

يمكن تقسيم الوفود من ناحية الهدف الى :

١ - وفود ذات نفع خاص •

٢ - وفود ذات نفع عام •

ويقصد بالنوع الأول الوفود التي تعود بالنفع على أعضائها فقط ، أما النوع الثانى فيعود بالنفع على كل المؤسسات التجارية فى البلد أو فى منطقة معينة أو فى صناعة معينة .

ومعظم الوفود التجارية من النوع المباشر ، ويعاب على هذه الوفود بأن تمثيلها يقتصر على عدد محدود من المؤسسات التجارية .

أما النوع الثانى أى غير المباشر فيفيد كل القطاع سواء المشترك فى الوفد أم غير المشترك ، وفى بعض البلاد مثل بلجيكا يستخدم النوع غير المباشر كتمهيد لارسال وفد تجارى مباشر بعد ذلك .

وفود الاستيراد والوفود التجارية :

يقصد بالوفد التجارى الوفد الذى يهدف الى زيادة الصادرات ومع ذلك فقد يكون هدف الوفد التجارى زيادة الصادرات والواردات معا .

تنظيم الوفود التجارية :

يتوقف نجاح الوفود التجارية على درجة تنظيمها وهذا يتضمن العديد من النقاط التى يجب مراعاتها :

١ - التخطيط الزمنى : ويقصد به ضرورة وضع خطة البعثة قبل سفرها بوقت كاف . (سنة فى المتوسط) ، وذلك حتى يمكن توفير البيانات اللازمة واتخاذ الإجراءات اللازمة لسفر البعثة .

٢ - تحديد عدد الوفود ، وهذا بطبيعة الحال يتوقف على مقدار التمويل المتاح ، وعلى رغبة المسؤولين عن أجهزة التجارة ، وعلى نوع الأجهزة المشتركة ، فمثلا يميل العدد الى الزيادة فى حالة الغرف التجارية ، وفى فرنسا يصل عدد الوفود التى ينظمها مركز تنمية الصادرات ما بين ٢٠ - ٢٥ وفدا سنويا .

أما الوفود التى ينظمها معهد التجارة الخارجية فى ايطاليا فيصل عدد الوفود الى ١٢ - ١٥ وفدا سنويا ، وفى انجلترا وصل عدد الوفود الى ٨٨ وفدا عام ١٩٦٦ . أما الولايات المتحدة فتبلغ عدد الوفود التجارية الحكومية بها عشرة وفود فى المتوسط وذلك منذ ١٩٥٤ ، وبلغ عدد وفود القطاع الخاص ١٦ وفدا فى السنة منذ عام ١٩٦٢ .

٣ - عدد البلاد التي تزورها الوفود :

يتوقف عدد البلاد التي تزورها الوفود التجارية على مساحة الدولة وعدد المدن الهامة بها ، وحجم التجارة ، وعدد الأجهزة العاملة في مجال التجارة الخارجية ، وكذلك يتوقف ذلك على الوقت الذي يستطيع أعضاء الوفد قضاءه خارج بلدهم بعيدا عن مكاتبهم .

٤ - تحديد موعد السفر .

يجب تحديد موعد السفر بحيث لا يتداخل الأعياد والعطلات الرسمية في البلد المضيفة خلال فترة زيادة الوفد ، ويحسن الاتصال بالممثلين التجاريين لمعرفة هذه العطلات والأعياد .

٥ - الحصول على موافقة الحكومة المضيفة .

٦ - الاتصال بحكومة الدولة المضيفة وذلك قبل السفر بوقت كاف للتأكد من عدم وجود أية موانع لعمل الزيارة ، وبطبيعة الحال فإن مثل هذا الاجراء يعتبر ضرورة في حالة الوفود الحكومية .

٧ - الاعداد الكافي لسفر الوفد . ويتضمن ذلك الاعلان عن سفر الوفد لكل الجهات المعنية وحثها على الاشتراك ، ويدخل في ذلك النشر في وسائل النشر المختلفة ، كذلك يدخل في ذلك اختيار أعضاء الوفد بما في ذلك اختيار الرئيس والسكرتير والموظفين الكتابيين وغيرهم ، ويكون الرئيس من موظفي الحكومة اذا كانت الحكومة هي المنظمة للوفد ، وبالنسبة لعضوية الوفد فبالاضافة الى الأعضاء الممثلين للمؤسسات التجارية فمن المعتاد أن يضم الوفد أيضا عددا من الأفراد للاستفادة من خبرتهم وذلك مثل رجال البنوك وأساتذة الجامعات والعلماء الذين يقومون بإجراء الدراسات المختلفة في البلد المضيف .

وبالنسبة لعدد الأعضاء ففي حالة الوفود غير المباشرة يبلغ عدد الأعضاء حوالي ثمانية أعضاء باعتبار أن كل عضو يمثل قطاع معين ، وتأخذ وزارة التجارة في أسبانيا بهذا الأسلوب ، أما مركز التجارة الخارجية بفرنسا فيبلغ عدد أعضاء الوفود التي يشكلها حوالي ١٠ في المتوسط وقد تبين من الخبرة أن الحد الأقصى للعضوية هو ٣٥ عضوا ، وبطبيعة الحال يجب أن تتوفر في أعضاء الوفد الامام بلغة البلد المضيف أو على الأقل الامام باللغة

الانجليزية أو الفرنسية ، وبعد الانتهاء من تشكيل الوفد يجب أن يصدر قرار من الوزير أو رئيس الجهاز المختص بالتجارة الخارجية بذلك .

وفضلا عما تقدم فمن الضروري اعداد استقصاء يساعد أعضاء الوفد في دراستهم في البلد المضيف ، ويتضمن الاستقصاء عددا من الأسئلة تدور حول النقاط الآتية :

١ - بيانات عن الموظف الذي تتم مقابله :

اسم الشركة - العنوان - رقم التليفون - رقم التلكس - اسم الموظف ووظيفته في الشركة .

٢ - بيانات عن الشركة :

حجم الأعمال - المنتجات الرئيسية واستخداماتها - مناطق التوزيع طرق السداد وغيرها .

٨ - اعداد المواد الاعلامية .

ويتضمن ذلك نشرة أو أكثر عن الوفد ومهمته وهدفه وعضويته كذلك النشرات الصحفية والتسجيلات الاذاعية والكتالوجات .

٩ - تحديد خط سير الوفد في البلد المضيفة .

١٠ - عقد اجتماع لأعضاء الوفد قبل السفر بعدة أيام للتشاور وتنسيق العمل .

١١ - استكمال اجراءات السفر المختلفة كحجز التذاكر واستخراج التأشيرات وتحويل العملات وحجز الفنادق وغيرها .

١٢ - من المعتاد ارسال أحد أعضاء الوفد قبل سفر الوفد بعدة أيام يطلع على هذا الرجل باللغة الانجليزية Advance Man وذلك لتسهيل الخريق أمام الوفد عند وصوله والاطمئنان على كل الترتيبات كالفنادق وتحديد مواعيد المقابلات وغيرها واختيار مقر عمل الوفد .

١٣ - اعداد تقرير عن زيارة الوفد .

١٤ - متابعة ما تم الاتفاق عليه مع الوفد .

الوفود القادمة للشراء :

تعتبر الوفود القادمة للشراء من الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات ويقصد بذلك إخطار المشتري إلى البلد المصدر بدلا من ذهاب البائع إلى البلد المستورد .

ويحقق هذا النظام عددا من المزايا منها :

١ - إتاحة الفرصة للمشتري لمشاهدة المجموعة السلعية الكاملة للمنتج .

٢ - إتاحة الفرصة للمشتري لمشاهدة أماكن الإنتاج وأساليب الإنتاج مما يكون له أثر كبير في قرار الشراء .

وفي معظم الأحوال يتكون الوفد من المشتريين المهتمين بمنتجات صناعة واحدة ، وبطبيعة الحال فإن الغرض من مثل هذه الوفود هو إجراء عمليات بيع مباشرة ، ومع ذلك فمن الممكن أن يكون ضمن الوفود واحد أو أكثر من مندوبي المجالات الفنية المتخصصة .

وبصفة عامة ينطبق على هذه الوفود المبادئ العامة لتنظيم الوفود التجارية الخارجية .

سادسا : بحوث التسويق (١) :

تعتبر بحوث التسويق الأساس الذي تبنى عليه سياسات التصدير المختلفة لتمكن الدخول في سوق معينة والحصول على نصيب كاف منه ، وتضمن بحوث التسويق دراسة السوق أيضا Market Research . ويقصد بذلك دراسة العوامل التي تؤثر في مبيعات سلعة معينة في سوق معينة ، وبعبارة أخرى فإن دراسة السوق هي دراسة كمية ونوعية للسوق ، وبمعنى آخر هي دراسة المستهلك والكميات المطلوبة واتجاهات الأسعار وشكل المنافسة الموجودة في السوق .

ونظرا لوجود مقرر علمي مستقل لبحوث التسويق فأننا سوف نقتصر هنا على الكلام على بعض العموميات .

ويمكن القول بصفة عامة أن أسلوب بحوث التسويق الداخلي لا يختلف

كثيرا عن بحوث تسويق الصادرات ، غير أنه من الناحية الأخرى هنالك من الخصائص المميزة لبحوث تسويق الصادرات منها أن بحوث تسويق الصادرات تتكلف كثيرا ، ولهذا فهذه البحوث تأخذ شكل البحوث المكتبية بدرجة كبيرة ، ومن ناحية أخرى تميل بحوث تسويق التصدير إلى دراسة عدة بلاد كمجموعة واحدة . كذلك نرى أن بحوث تسويق الصادرات تعطى وزنا كبيرا لدراسة موضوع النقل من مكان الشحن إلى مكان الوصول . كما أنها تعطى الاهتمام بدراسة منافذ التوزيع وبصفة خاصة في حالة السلع الاستهلاكية .

ونعرض فيما يلي لبعض النقاط ذات الأهمية الخاصة في بحوث التسويق .

اختيار وكالات بحوث التسويق :

الخطوة الأولى في إجراء بحوث تسويق الصادرات هو اختيار أحد وكالات بحوث التسويق في البلاد الأجنبية للقيام بالبحث المطلوب . وفي البلاد المتقدمة يوجد كتيبات بمثابة دليل Directory تشتمل على أسماء المشتغلين في المهنة . كما أن الجمعية البريطانية لدراسة السوق قد انتهت من إعداد دليل دولي لوكالات بحوث التسويق .

ومن الممكن أيضا الحصول على أسماء الوكالات من الجمعيات العلمية للتسويق . أو بحوث التسويق الموجودة في بلد المصدر أو في البلاد الأجنبية والخطوة الثانية هو اختيار إحدى الوكالات والاتصال بها لعمل دراسة مبدئية عن المشكلة وتحديد أتعاب الوكالة ، وهنا يجدر بنا أن نوجه النظر إلى عدم استبعاد إحدى الوكالات على أساس ارتفاع قيمة أتعابها .

دور وزارة التجارة والتمثيل التجاري في بحوث التسويق :

لاشك أن العاملين في كل من وزارة التجارة في بلد المصدر وكذلك العاملين في البعثات التجارية لهذه البلد والمقيمين في الخارج يمكنهم تقديم الكثير من المعلومات اللازمة لبحوث التسويق .

كذلك يمكن اللجوء إلى مؤسسات تجارية ومكاتب البيع المشترك والغرف التجارية ومعاهد التجارة الخارجية أو كليات التجارة للحصول على الكثير من المعلومات .

كما يمكن الاعتماد على المجلات التجارية المتخصصة للحصول على الكثير من المعلومات •

تحليل المعلومات :

هنالك عدد من النقاط الجديرة بالدراسة منها :

١ - دراسة البضاعة المعاد تصديرها للخارج للتعرف على ما اذا كانت البلد تؤدي دور الوسيط أو المستهلك النهائي للسلعة •

٢ - حساب النسب المئوية للتغير في الصادرات والواردات سنة بعد أخرى •

٣ - حساب النسب المئوية للتغيرات في حصص الدول المصدرة •

٤ - دراسة العوامل المؤثرة في الإنتاج •

٥ - دراسة العوائق أو القيود على الاستيراد في البلاد الأجنبية وذلك من نواحي متعددة مثل :

- ضرورة الحصول على تراخيص استيراد •

- حصص الاستيراد •

- التعريف الجمركية •

- الرقابة على النقد الأجنبي •

- الاجراءات الجمركية المختلفة •

- الدراسة الكمية للطلب •

- الدراسة الوصفية للطلب •

ويدخل في ذلك - دراسة عادات الاستهلاك - شروط الدفع - طرق تحديد الأسعار - منافذ التوزيع - اجراءات المناقصات - الاعلان - وسائل وأساليب النقل البحري - المنافسة •

بعض الهيئات العاملة في بحوث التجارة الخارجية :

هنالك عدد من الهيئات التي تعمل في بحوث التجارة الخارجية نذكر منها :

١- المعهد الهندي للتجارة الخارجية •

٢ - الاتحاد القومي للجمعيات والهيئات الخاصة بالتجارة الخارجية

في باريس •

Federation Nationale des Syndicats des Sociétés de Commerce Extérieur.

٣ - المركز الايطالي لدراسة العلاقات الاقتصادية الدولية

والأسواق •

٤ - جماعة بحوث الصادرات البريطانية •

Export Research Group (E.R.G.)

ونورد فيما يلي نموذج اطار لدراسة السوق ونموذج اطار لدراسة

السلعة نقلا عن البحث الذي أعدته منظمة البجات عن بحوث التسويق في

مجال الصادرات •

اطار لدراسة السوق

الذى أعدته منظمة الجات

القسم الأول

معلومات عامة

أولا - البلد والسكان :

الجغرافيا الاقتصادية :

١ - المساحة .

٢ - السكان .

٣ - اللغة .

٤ - أهم المناطق الصناعية والتجارية .

٥ - المناخ والتضاريس .

نظام الحكم :

١ - النظام الدستوري .

٢ - سلطات الحكومة .

٣ - النواحي السياسية .

٤ - السياسات الاقتصادية والاجتماعية .

ثانيا - المعلومات الاقتصادية :

المؤشرات الاقتصادية :

١ - العملة الوطنية وسعر الصرف .

٢ - ميزان المدفوعات ، احتياطات العملة ، الدين العام .

٣ - الناتج القومى .

٤ - الدخل القومى ومتوسط دخل الفرد .

٥ - أسعار الجملة والتجزئة .

الهيكل الاقتصادي الحالي :

١ - توزيع العالة .

٢ - الصناعات الرئيسية .

خطط التنمية الاقتصادية :

١ - قيسة الاستثمارات .

٢ - توزيع الاستثمارات بين القطاعات .

سياسة الاستثمارات الخارجية :

الموازنة العامة .

النقل والمواصلات :

البحري :

١ - أهم الموانئ والتسهيلات المتاحة فيها .

٢ - خدمات النقل البحري .

الجوى :

١ - أهم الموانئ الدولية .

٢ - أهم الموانئ الداخلية .

٣ - حجم النقل الجوى بالطن .

٤ - خدمات النقل الجوى .

البرى :

١ - أطوال الطرق .

٢ - عدد السيارات والأتوبيسات واللوريات .

السكك الحديدية :

١ - أطوال الطرق الحديدية .

٢ - الحمولة المنقولة .

حجم التجارة الخارجية :

- جملة الصادرات والواردات .

- الميزان التجارى •
- تقسيم الواردات بحسب مصادر التمويل •
- اهم الصادرات :
- السلع وقيمتها •
- البلاد المستوردة والقيمة •
- اهم الواردات :
- السلع والقيمة •
- الدول المصدرة والقيمة •
- التجارة مع الدولة :
- الصادرات •
- الواردات •

القسم الثانى

اسلوب التعامل

سياسة الاستيراد :

العضوية فى اتحادات جمركية - وجود مناطق حرة - العضوية فى الجات ... الخ •

تراخيص الاستيراد :

- أنواع التراخيص •
- أسس منح تراخيص الاستيراد •
- اجراءات الاستيراد •

نظام التعريفه الجمركية على الاستيراد :

- ١ - نظام التصنيف الجمركى •
- ٢ - التعريفه •

- ٣ - أسس التقويم •
 - ٤ - استخدام الموانئ الحرة والمخازن الجمركية •
 - ٥ - التظلم •
 - ٦ - العينات التجارية والمواد الاعلانية والطرود البريدية •
- الأنظمة الأخرى المتعلقة بالتجارة الخارجية :**
- نظام الرقابة على النقد •
 - اجراءات الصحة والحجر البيطري •
 - نظام التعبئة •
 - الضرائب •
 - المقاطعة •
 - المستندات المطلوبة •

القسم الثالث

عوامل تسويقية عامة

- ١ - نظام الاستيراد والتوزيع •
 - ٢ - أهم القطاعات المشتريّة •
 - ٣ - الظروف في السوق •
 - ٤ - اتجاهات المنافسة •
 - ٥ - طرق تحديد الأسعار والسداد •
 - ٦ - الخلافات والتحكيم •
- معلومات أخرى :**
- المواصفات المستعملة •
 - الأوزان - المقاييس - التيار الكهربائي •

- الصناعات الرئيسية ونتاجها •
- المؤسسات الصناعية والتجارية •
- مؤسسات الاعلاز والنشر •

البيوت الاستشارية في :

- بحوث التسويق - الترويج - الاعلان •
- أهم بيوت الاستايرد •
- أهم البنوك •
- أهم الخطوط الملاحية •
- أهم الخطوط الجوية •
- أهم الوزارات المختصة بالتجارة وأقسامها •
- المناطق الحرة •
- أهم الأجهزة المستوردة •

إطار لدراسة سوق سلعة

الذى أعدته منظمة المجات

أولاً : تلخيص ونتائج الدراسة :

- ١ - وصف السلعة .
- ٢ - الهدف من الدراسة ومجالها .
- ٣ - حجم السوق واتجاهاته .
- ٤ - نظم التعامل .
- ٥ - الفرص المتاحة .
- ٦ - التوصيات .

ثانياً - الاستيراد :

- اجمالي الاستيراد .
- الاستيراد من الوطن .
- الاستيراد من أهم مصادر الاستيراد الأخرى .
- النسبة المئوية للتغير على مدى خمس سنوات .

الانتاج المحلي :

- الانتاج المحلي كمية وقيمة .
- أهم مراكز الانتاج .
- أهم المنتجين وحصص كل منهم .
- أهم الاتجاهات في مجال تنظيم هيكل الصناعة . مثل :
الاندماجات - التكامل الأفقى .

عوامل الانتاج :

- أهم مصادر المواد الخام ومدى كفايتها .
- العمالة ومدى توفرها .
- تكلفة هذه العوامل مقارنة بتكلفتها في الوطن .

الاستهلاك :

- الاتاج — الاستيراد — التصدير •
- معدل الزيادة السنوية •
- النسبة المئوية للاستهلاك من الاتاج المحلى والنسبة المئوية للاستهلاك من الاستيراد •

القدرة على الدخول فى السوق :

- العلاقات التجارية مع البلاد الأخرى •
- العوامل السياسية التى قد تؤثر فى العلاقات التجارية •
- السياسة التجارية الحالية •
- القيود الكمية على الواردات •
- التعريف الجمركية •
- القيود الادارية المختلفة •

دراسة الطلب:

- مواصفات أنواع السلع الرئيسية •
- وأهم العلاقات التجارية •
- المقارنة بين السلع المنتجة محليا والسلع المستوردة •
- أهم صفات المستهلك أو المستخدم للسلعة •

الاسعار :

- أسعار السلع المحلية وأسعار السلع المستوردة •
- سابعا : الاعفاء من الرسوم الجمركية على الواردات بقصد إعادة التصدير :

والمفروض أن الرسوم الجمركية على الواردات تفرض على جميع السلع بمجرد دخولها حدود البلد ، غير أن هناك استثناءات لهذا المبدأ ، ويندرج تحت ذلك :

- أ (نظام البضاعة العابرة (بضاعة الترانسيت) •

- ب (نظام السماح المؤقت .
ج (نظام رد الرسوم (الدروباك) .
د (نظام المناطق أو الموانى الحرة .

أ- والمقصود بالبضاعة العابرة (بضائع الترانسيت) ، البضائع التى تمر فقط بالبلد وتبقى بها فترة زمنية محددة ثم تصدر بعدها إلى الخارج وذلك دون أن يدخل عليها أى تغيير سواء من ناحية الجوهر أو من ناحية الشكل ، وتبقى هذه البضاعة فى مخازن تحت رقابة الجهاز الجمركى بالدول طوال فترة وجودها .

ب (أما نظام السماح المؤقت ، فيقصد به ادخال بضائع مستوردة إلى بلد ما ، بهدف إجراء بعض العمليات الصناعية عليها ثم إعادة تصديرها للخارج وذلك خلال فترة زمنية محدودة ، فإذا انقضت هذه الفترة الزمنية ولم يعاد تصديرها يدفع عنها الرسوم الجمركية ، ويطبق هذا النظام لتشجيع المنتجين على إجراء بعض العمليات الصناعية فى بلد ما ، وما ينتج عن ذلك من استخدام الأيدى العاملة الوطنية والخدمات المختلفة داخل البلد .

ج (ويشبه نظام رد الرسوم (الدروباك) ، نظام السماح المؤقت ، غير أنه فى الحالة الأولى تدفع الرسوم الجمركية على البضائع المستوردة عند دخولها البلد ، على أن ترد هذه الرسوم عند إعادة تصدير البضائع بعد إدخال بعض العمليات الصناعية عليها ، ويؤخذ على هذا النظام ما يحتويه من إجراءات وتعقيدات عند المطالبة برد الرسوم .

د (أما نظام المناطق الحرة ، فيعنى به تخصيص قطعة من أراضى الدول يسمح فيها بدخول البضائع الأجنبية دون أن يدفع عنها رسوم جمركية ، ويتم فى هذه المناطق إجراء بعض العمليات الصناعية على البضائع ثم يعاد تصديرها إلى الخارج .

ويختلف نظام المناطق الحرة عن نظامى السماح المؤقت ونظام رد الرسوم فى أنه فى ظل النظامين الأخيرين يسمح بدخول البضائع إلى أى مكان فى البلد حيث يتم إجراء العمليات الصناعية المطلوبة ، أما فى ظل نظام المناطق الحرة فلا يسمح بدخول البضائع إلا إلى المكان المحدد لذلك .

يمكن تعريف المنطقة الحرة بأنها جزء معزول من أراضى الدولة ومحاط
بالأسوار ولا يقيم بها السكان بصفة دائمة ، وتمنح بها التسهيلات في عمليات
الشحن أو التفريغ لكافة البضائع عدا الممنوعة ، ولا تخضع النظام الجمركى
المحلى ، حيث تتم عمليات التخزين أو العرض أو إعادة التعبئة أو التجميع
أو الخلط أو المزج أو عمليات التنظيف . وتسمى في الولايات المتحدة مناطق
التجارة الأجنبية Foreign Trade Zone .

وتعتبر المناطق الحرة احدى الوسائل لتتية الصادرات عن طريق
الاستفادة من الموقع الجغرافى والظروف والامكانيات الاقتصادية والبشرية
المتاحة .

وتنقسم المناطق الحرة من حيث طبيعة العمل الذى يزاول الى ثلاثة
أنواع :

- ١ - مناطق صناعية .
- ٢ - مناطق تجارية .
- ٣ - مناطق تجارية وصناعية .

والمنطقة الحرة الصناعية هى التى يرخص فيها بإنشاء مصانع تقيسها
الهيئات الأجنبية أو المحلية للاستفادة من التسهيلات التى يمنحها قانون هذه
المناطق ، ويتم تصدير انتاج هذه المصانع الى الخارج بدون رسوم جمركية .
وقد يسحب جزء منه للاستهلاك المحلى ولكنه فى هذه الحالة يخضع للرسوم
الجمركية .

أما المنطقة الحرة التجارية فيقوم نشاطها على استيراد سلع من
الخارج أو من داخل البلاد بغرض تخزينها وبيعها فى الوقت المناسب .
وقد تجرى عليها بعض العمليات البسيطة والتى تتناول شكل البضاعة
دون المساس بجوهرها كالفرز وإعادة التعبئة والتغليف والمزج والخلط
وغير ذلك .

وأخيرا قد تجمع المنطقة الحرة بين كلا من النشاط الصناعى والتجارى
معاً .

هذا ونظرا للفوائد التى تعود على البلاد فقد انتشر هذا النظام فى كافة
انحاء العالم . ومن أمثلة ذلك ميناء هونج كونج ومنطقة الحرة فى مدينة كولوز
بجمهورية بنما وميناء كوبنهاجن الحر والمنطقة الحرة بميناء بيروت والمنطقة الحرة
بميناء طنجة .

ويسكن أن نذكر عددا من الفوائد التي يحققها نظام المناطق الحرة على النحو الآتي (١) :

١ - إتاحة الفرصة للحصول على مورد هام للنقد الأجنبي نتيجة لعمليات التي تجري بالمنطقة ونظير الخدمات التجارية والمالية وبيعية وغيرها من الخدمات المتنوعة المتعددة التي تؤدي .

٢ - امتصاص الكثير من الأيدي العاملة ومنع البطالة نتيجة لزيادة حركة المعاملات .

٣ - زيادة حجم انصارات وإعادة التصدير وزيادة حركة الواردات وبالتالي تزويد الدولة بالعسلات الحرة .

٤ - إمكان ادخال البضائع المصدرة إلى المنطقة الحرة وبالتالي إمكان استرداد الرسوم الجمركية إن كانت مدفوعة أو استرداد قيمتها بعد لاتفاق مع المستورد على ذلك .

٥ - إمكان تخزين الواردات دون أية قيود زمنية مع عدم الخضوع لنظام المخالفات الجمركية وما ترتبه من جزاءات نتيجة للعجز أو التلف، عكس نظام الإيداع الذي يحدد فترة معينة لسحب البضائع مع توقيع الجزاءات في حالة المخالفات الجمركية ، كما يمكن للواردات التي ترد بالمخالفة إلى الاشتراطات المطلوبة بالدولة ، الدخول إلى المنطقة ثم تطبيق ما تنص عليه القوانين دون اعادتها .

٦ - يتيح نظام المناطق الحرة سهولة تموين البلاد من المنطقة في حالة نوافر بضائع مطلوبة على وجه السرعة لتموين البلاد ، وذلك عن طريق استيرادها من المنطقة فوراً بعد اتخاذ الإجراءات القانونية دون الحاجة إلى انتظار فترة طويلة نتيجة للطلب ثم الشحن والاستلام .

٧ - تمكن المصدر الأجنبي من إنشاء مخازن بالمنطقة لاستكمال عمليات صناعية حسب حاجة السوق المستورد بالاستفادة من الظروف الطبيعية أو الاجتماعية .

ومن الأنشطة التي تصلح لنشاط المناطق الحرة ما يلي :

١ - عمليات التجميع .

(١) محمد عباس زكي ، المناطق الحرة ، بحث غير منشور .

٢ - عمليات تجارة العبور •

٣ - عمليات التكرير •

٤ - عمليات تموين السفن •

٥ - عمليات التجارة الدولية •

٦ - الصناعات غير المتوافرة بالدولة •

وحتى تحمي الدولة الصناعات الوطنية من منافسة الصناعات التي
تعام بالمناطق الحرة تحدد الدولة الصناعات المسموح باقامتها في المناطق
الحرة •

وتبين احدى الدراسات أمثلة للصناعات التي يمكن اقامتها في المنطقة
الحرة ببور سعيد على النحو التالي (١) •

١ - تجميع السيارات المختلفة الأنواع والأحجام والدراجات
والقطارات ، مع القيام بعملية التوزيع على أسواق الدول العربية أولاً ،
للاستفادة بما تتيحه اتفاقية تسهيل التبادل التجاري بين ج.م.ع والدول
العربية من خفض الرسوم الجمركية عما لو استوردتها تلك الدول
من المصدر الرئيسي ، والقيام بالتصدير الى سائر الدول الأخرى بالشرق
الأقصى والأدنى •

وكذلك تجميع أجهزة الراديو والتليفزيون والتراكتور وكافة
الأجهزة الكهربائية الأخرى ، مثل أجهزة التكييف والثلاجات وكذلك
الآلات الكاتبة وأدوات التصوير وخطوط وتجير الدخان •

١ - صناعة السجائر المختلفة الأنواع والماركات وسهولة تمكين
التوزيع •

٣ - صناعة الصابون السائل والمسحوق وصابون التواليت ومواد
التنظيف •

٤ - صناعة النظارات ومعاجين الأسنان ومنتجات البلاستيك •

٥ - صناعة المعلبات وصناعة الأدوية •

(١) محمد عباس زكى ، المصدر السابق •

٦ - صناعة وحياكة الملابس الداخلية والخارجية خاصة من أنواع القمصة التي لا تنتج محليا .

٧ - صناعة الأعلاف من المواد الأولية المستوردة .

٨ - صناعة المخلفات الزراعية والأعلاف .

٩ - تصنيع المواد الخام المستوردة في الميناء الحر كما يمكن بيعها كبضائع نصف مصنعة أو تامة الصنع الى البلاد الأجنبية .

١٠ - صناعة تنظيف وخلط المنتجات المختلفة للحصول على خليط معين يطلبه السوق المستورد سواء من المشروبات أو من التوابل وخلافه .

١١ - استيراد الشاي بالمنطقة وإعادة تعبته بدرجات متفاوتة في الجودة وبأوزان مختلفة متنوعة ومسميات متعددة للتوزيع على أسواق أوروبا ، بتكاليف أيسر وبسرعة في النقل ، وينطبق ذلك على البن والتوابل .

١٢ - صناعة البويات البلجيكية وتوزيعها على الشرق الأقصى والأدنى لما لها من سمعة تجارية في هذه الأسواق .

١٣ - صناعة لعب الأطفال اليابانية وتوزيعها .

١٤ - تصنيع الانتاج الزراعى المحلى وتصديره الى الخارج فى شكل معلبات محفوظة .

كما أن قيام هذه الصناعات سوف يخلق مجالا واسعا للتوسع فى الخدمات والمرافق العامة التى تخدم هذه الصناعات من قيام شركات للنقل والتأمين وفتح فروع للبنوك الأجنبية وإقامة المخازن والإثلاجات وكل ما يتفرع عن ذلك من خدمات وحرف مختلفة .

الهيئة العامة لاستثمار المال العربى والمناطق الحرة :

مر نظام المناطق الحرة بمصر بعدد من المراحل بدأت باتفاق خاص بين الحكومة وشركة قناة السويس عام ١٩٠٢ بإنشاء منطقة برية بحرية لتوسيع وصيانة ميناء بور سعيد . وفى عام ١٩٥٢ صدر القانون رقم ٣٠٦

بشأن نظام المناطق الحرة ، وفي عام ١٩٦٣ صدر القانون رقم ٦٦ بقانون انجبارك متضمنا بابا عن نظام المناطق الحرة . وفي عام ١٩٦٥ صدر القرار الجمهوري رقم ٤٧٧١ ثم صدر القانون رقم ٥١ بشأن المنطقة الحرة ببور سعيد . وأخيرا صدر القانون رقم ٦٥ لسنة ١٩٧١ في شأن استثمار المال العربي والمناطق الحرة . وقد تضمن هذا القانون انشاء الهيئة العامة لاستثمار المال العربي والمناطق الحرة يكون مقرها مدينة لقاهرة .

وقد حددت المادة ٢٤ من هذا القانون المهام التي تقوم بها المناطق الحرة على النحو التالي :

١ - تخزين البضائع العابرة وكذلك البضائع الوضعية الخاصة الضريبة المعدة للتصدير الى الخارج والبضائع الأجنبية الواردة بغير رسم الوارد .

٢ - عمليات الفرز والتنظيف والخلط والمزج ولو لبضائع محلية واعادة التعبئة وما شابهها من عمليات تغيير حالة البضائع المودعة بالمناطق الحرة حسب مقتضيات حركة التجارة وتهيتها بالشكل الذي تتطلبه الأسواق .

٣ - أية صناعة أو عمليات تصنيع أو تركيب أو تجهيز أو تجديد أو غير ذلك مما يحتاج الى مزايا المنطقة الحرة للاستفادة من مركز البلاد الجغرافي ولا يخشى من منافستها للصناعة الوطنية .

وفي عام ١٩٧٤ صدر القانون رقم ٤٣ لسنة ١٩٧٤ باصدار نظام استثمار المال العربي والأجنبي والمناطق الحرة ليحل محل القانون رقم ٦٥ لسنة ١٩٧١ وتم تعديله بالقانون رقم ٤٣ لسنة ١٩٧٧ ، وأخيرا فان أهداف هذا القانون هي تغطية الثغرات التي أسفر عنها التطبيق منذ أن أنشئ نظام المناطق الحرة .

ويوجد في مصر في الوقت الحاضر أربع مناطق حرة عامة في كل من الاسكندرية وبورسعيد والقاهرة والسويس ، كما يسمح القانون بإنشاء بعض المناطق الحرة الخاصة التي تكون مقصورة على مشروع واحد كما يقضى القانون بإمكان انشاء منطقة حرة تشمل مدينة بأكملها على أن يتم ذلك بقانون خاص . هذا وقد صدر القانون رقم ٢٤ لسنة ١٩٧٦ باعتبار مدينة بور سعيد مدينة حرة .

وتظهر من البيانات التي أعدتها الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة عن المشروعات الموافق عليها للعمل بنظام المناطق الحرة حتى ١٩٨٧/٦/٣٠ الحقائق الآتية :

١ - يبلغ عدد المشروعات الموافق عليها ١٣٦٢ مشروعا للعمل داخل البلاد .

ويبلغ عدد المشروعات الموافق عليها بالمناطق الحرة ٢٦٨ مشروعا .
هذا وتعمل جميع مشروعات المناطق الحرة في مختلف القطاعات الاقتصادية مثل التخزين والبنوك والتأمين والخدمات والزراعة والغزل والنسيج والبتروول والصناعة الدوائية والهندسية والغذائية والكيمياوية وغيرها .

ثامنا - التحكيم في مجال التجارة الخارجية Arbitration

حتى يمكن حسم الخلافات التي تنشأ بين المستوردين والمصدرين، فقد أنشئ عدد من الهيئات المتخصصة في التحكيم بين المتنازعين بدلا من طرح منازعاتهم أمام القضاء ، وما يتضمن ذلك من صعوبات بسبب اختلاف القوانين وصعوبات التنفيذ .

ومن أمثلة هذه الهيئات ما يلي :

١ - الغرفة الدولية للتجارة .

International Chamber of Commerce (I.C.C.)

مركزها الرئيسي في باريس .

ويدخل ضمن أغراض هذه الغرفة القيام بالتحكيم ، ويمكن الاتفاق على الغرفة كجهاز تحكيم ووضع نص في الاتفاق بين الطرفين على قبول ذلك .

أمثلة للهيئات الخاصة العاملة في مجال التحكيم :

يوجد حوالي ١٥ هيئة دولية ، و ٢٨٨ هيئة وطنية في مجال التحكيم .
ويدخل في ذلك بعض الغرف التجارية والصناعية .

على أن هالك هيئات متخصصة فقط في هذا النشاط . ومن أمثلة ذلك :

١ - الجمعية اليابانية للتحكيم التجارى

Japan Commercial Arbitration Association.

٢ - الجمعية الأمريكية للتحكيم American Arbitration Association.

٣ - الجمعية العربية للتحكيم . وقد تم انشاء هذه الجمعية فى القاهرة عام ١٩٧٣ .

هذا وقد قرر مؤتمر غرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية فى دورته التى عقدت خلال الفترة من ٧ - ١٠ أبريل عام ١٩٧٣ الموافقة على الاقتراح المقدم من الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية بانشاء نظام عربى للتحكيم .

المركز الاقليمى للتحكيم التجارى بالقاهرة :

أنشئ فى القاهرة مركز اقليمى للتحكيم تحت اشراف اللجنة القانونية الاستشارية لدول آسيا وأفريقيا وهى منظمة دولية حكومية وذلك بالتعاون مع حكومة جمهورية مصر العربية .

وقد صدر بذلك قرار رئيس الجمهورية رقم (٥٨٥) لسنة ١٩٧٩ وقرار رئيس الجمهورية رقم ٨٠٤ لسنة ١٩٨٤ .

ويهدف المركز إلى توفير تسهيلات التحكيم بالنسبة لتسوية المنازعات الناشئة من المعاملات التجارية بما فى ذلك منازعات الاستشارة وذلك عن طريق اجراءات عادلة وسريعة ، هذا وقد وجه اليه نائب رئيس الوزراء فى مايو ١٩٨١ الوزارات والهيئات العامة وشركات القطاع العام الى وضع شرط التحكيم أمام المركز فى كافة العقود التى تبرم بينها وبين طرف أجنبى .

تاسعاً: مركز تنمية الصادرات المصرية :

صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ٧٥؛ لسنة ١٩٧٩ بإنشاء مركز تنمية الصادرات المصرية ويهدف المركز الى تنمية وتنشيط الصادرات المصرية .

١ - إقامة نظام لتجميع وتنسيق ونشر المعلومات التجارية والتسويقية الدولية والمحلية لخدمة قطاع التصدير المصرى فى الداخل والخارج .

٢ - اعداد الدراسات وتحليل الامكانيات الانتاجية التصديرية ، والطاقات الاستيعابية للاسواق الخارجية بهدف المشاركة في رسم خطة تصديرية في اطار الخطة العامة للدولة .

٣ - اعداد التوصيات الفنية والتنظيمية اللازمة لتطوير الانتاج والقضاء على معوقات التصدير الداخلية والخارجية واقامة نظم الحوافز المناسبة لتيسير وتشجيع وتشجيع نشاط التصدير .

٤ - اقامة نظام تدريبي لتوفير وتنمية الكفاءات التي يتطلبه قطاع التصدير المصري من أجل رفع مستوى الخدمات التي يتولاها في مجالات التسويق الداخلي والخارجي .

٥ - معاونة الجهات المعنية بتقديم أية دراسات أو خدمات تسويقية أو تصديرية تطلب من المركز من أجل تنمية وتنشيط الصادرات المصرية .

٦ - العمل بالتعاون مع مركز التجارة الدولي بجنيف والمنظمات الدولية الأخرى ، على تنمية التعاون الدولي والاقليمي والثنائي في مجالات تنشيط الصادرات المصرية .

٧ - تنسيق أوجه نشاط المركز مع الهيئات والمراكز الوطنية التي يتصل نشاطها بمجال تنمية وتنشيط الصادرات .

هذا وقد استطاع المركز القيام بالعديد من الانجازات خلال الفترة من نوفمبر ١٩٧٩ تاريخ انشائه حتى نهاية ١٩٨٢ وذلك كما هو موضح فيما يلي :

اولا : في مجال خدمات المعلومات :

(١) المكتبة :

يضم المركز مكتبة تحوى ما يزيد عن ١٠٠٠ مرجع من المراجع المحلية والعالمية التي تغطي مجالات شتى سواء في الانتاج أو التسويق أو نظم أو اجراءات جمركية معينة ، وأحصائيات التجارة الخارجية العالمية ، وكذلك عدد ٥٠ دورية أجنبية متخصصة ، وتلك المراجع والدوريات موجهة لخدمة قطاع التجارة الخارجية وبصفة خاصة قطاع أعمال التصدير المصرية .

(ب) الاستعلامات التجارية :

قام المركز من واقع سجلاته بالرد على استفسارات قطاعات الأعمال المصرية فى الداخل وقطاعات الأعمال الأجنبية فى الخارج ومكاتب التمثيل التجارى وتزويد هذه القطاعات بما يزيد عن ٣٠٠٠ معلومة تجارية تغطى النواحي التالية :

١ - أسماء المستوردين وعناوينهم وأفضل سبل الاتصال بهم
بأسواق الخارجية •

٢ - مواصفات السلع المطلوبة للتصدير ومواسم تصدير السلع
الزراعية • الخ •

٣ - فرص التصدير بأسواق الخارجية لسلع معينة •

٤ - نتائج البحوث والتقارير الفنية سواء التى يتولاها المركز
مباشرة أو بمعاونة معاهد أجنبية متخصصة أو تلك الواردة من مكاتب
التمثيل التجارى بالخارج •

٥ - معلومات فنية فى مجالات تطوير الانتاج وأنظمة التعبئة
والعبوات •

٦ - النظم وانفوانين الجمركية بما تتضمنه من أنظمة للمزايا
الجمركية الممنوحة والشروط الصحية التى تتطلبها أسواق العالم المختلفة •

٧ - معلومات تجارية أخرى متنوعة •

ثانيا : فى مجال الاعلام التصديرى :

يحرص المركز على ابراز دور الاعلام التصديرى لاهميته القصوى
كوسيلة هامة من وسائل الاتصال لقطاعات الأعمال المصرية والأجنبية ،
وبث المعلومات التجارية والفنية فى خدمة برامج تنمية الصادرات
والمساهمة فى خلق وعى التصدير على المستوى المحلى •

(١) بالنسبة لبرامج الاعلام المحلية :

يصدر المركز بانتظام نشرته الشهرية باللغة العربية « أنباء الصادرات »
اعتبارا من مارس ١٩٨٠ وتوزع هذه النشرة على ١٠٠٠ مصدر مصرى

في القطاعين العام والخاص وكذا الهيئات المعنية بمجالات الانتاج والبحوث والتسويق بالمجان . وتحتوي هذه النشرة الأخبار والمعلومات التجارية الهامة ، انباء تجارية عالمية معلومات فنية ، أسماء مستوردين ، نظم أو قوانين اقتصادية معينة اجراءات جمركية .. الخ .

(ب) نشرة فرص التصدير وهي نشرة نصف شهرية تصدر باللغة الانجليزية :

ولقد أصدر المركز هذه النشرة اعتبارا من مارس ١٩٨٢ استجابة لتلبية الطلبات التي ترد من المستوردين الأجانب أو مكاتب التمثيل التجاري المصرية ، أو أية قطاعات أعمال أو هيئات أجنبية ترغب في استيراد سلع مصرية ، وذلك حرصا منه على وصول هذه الرغبات في أسرع وقت ممكن الى المصدرين المصريين ، وبما يمكنهم من اجراء اتصالاتهم مع العميل الأجنبي في توقيت مناسب .

(ج) بالنسبة لبرامج الاعلام الخارجية :

١ - يصدر المركز مجلة ربع سنوية باللغة الانجليزية Egyptian Export's Importer's Guide موجهة الى قطاعات الأعمال والمستوردين بالأسواق الخارجية وتوزع على هؤلاء وكذا مكاتب التمثيل التجاري والسفارات المصرية والمنظمات العالمية بالخارج .

وتتضمن هذه المجلة معلومات وأخبار وتحقيقات وتقارير واعلانات مصورة المصدرين المصريين والنشاط التصديري والانتاجي في مصر بما يوفر الدعاية المناسبة والبيانات المفيدة في الأسواق الخارجية .

٢ - اصدر المركز بالتعاون مع I.T.C. وجهاز الصناعات الحرفية المصرية كتالوج على مستوى عال عن المنتجات الحرفية المصرية والصناعات اليدوية لتوزيعه على المستوردين الأجانب والقطاعات المعنية في مصر كما انتهى المركز بالتعاون مع فريق خبراء I.T.C. من اعداد المادة الاعلامية تمهيدا لاصدار كتالوجين على مستوى عالمي ، الأول عن صناعات الملابس الجلدية المصرية والثاني عن الخضر والفواكه الطازجة والزهور المقطوفة وسيصدر الكتالوجين في وقت واحد .

ثالثا : في مجال البحوث السلمية وبحوث الأسواق :

تتضمن البحوث والدراسات السلعية والتسويقية التي توليها المركز المجالات التالية :

١ - في نهاية عام ١٩٧٩ قام المركز بمعاونة فريق خبراء ال I.T.C. بإجراء بحث ميداني شامل وتم بمقتضاه اختيار قائمة لسلع التصدير التقليدية صالحة لتنفيذ برامج تنمية الصادرات الوطنية خلال العقد الحالي (١٩٨٠/١٩٩٠) .

٢ - وبالتعاون مع معهد المحاصيل الاستوائية بالملكة المتحدة تم إجراء بحث تسويقي كامل على المحاصيل الزراعية والسلع الغذائية المصنعة (إنتاج شركة قها وأدفيانا) الواردة في القائمة للسلع المختارة ، وشمل البحث سوق المملكة المتحدة بصفة خاصة وأسواق المجموعة الأوروبية بصفة عامة ، وقد غطت جوانب البحث الكثير من النواحي الفنية فضلا عن النظم والجراءات الصحية والجمركية وتوصيات بالنسبة لاحتتمالات التوسع في المستقبل أمام هذه الصادرات وقد انتهى البحث في نهاية عام ١٩٨٠ وتم نشره وتوزيعه بالنسبة للجهات المعنية بمجالات الإنتاج والتصدير المصرية .

٣ - وخلال برنامج التعاون الفني مع ال I.T.C. خلال عام ١٩٨٠ تم تمويل دراسة ميدانية قام بإجرائها في مصر والولايات المتحدة فريق من مركز تنمية الصادرات المصرية والمعهد الدولي للتجارة بنيويورك WTI تم خلالها تحديد قائمة بعشرة من سلع التصدير والتي يمكن تسويقها بسوق الولايات المتحدة الأمريكية وإيجاد مستوردين لها وإقامة علاقات بين هؤلاء ومنتجي ومصدري هذه السلع في ج.م.ع وقد نجحت الدراسة في التوصل الى هذا الهدف بالنسبة لعدد ٦ من هذه المنتجات يتم تسويقها حاليا بنجاح في الولايات المتحدة .

٤ - وقد تم استقدام عدد ٥ خبراء تسويق عالميين في مجالات مختلفة عام ١٩٨٠ - للعمل مع فريق الابحاث بالمركز وتم إجراء بحوث عن امكانية التوسع في تصدير بعض المنتجات المصرية الى الأسواق الأوروبية وغطت الأبحاث السلع التالية :

- نباتات طبية وعطرية .

- الأثاثات الخشبية .

- المنتجات الجلدية والحرفية .

— الخضر والفواكه الطازجة •

— الملابس الجاهزة •

٥ — تم ايفاد القائمين بأعمال بحوث السلع والأسواق بالمركز خلال أعوام ١٩٨٠ ، ١٩٨١ لاجراء بحوث ميدانية على سلع تصديرية مختلفة بالأسواق العالمية في أوروبا الغربية والولايات المتحدة الأمريكية وقد نشرت نتائج هذه البحوث في حينه بالنشرات التي يصدرها المركز كما يتم ارسالها الى الجهات المعنية •

٦ — تم تنظيم بعثات لدراسة تسويق حاصلات الخضر والفاكهة والزهور المقطوفة والصناعات الغذائية بأسواق أوروبا الغربية خلال عامي ١٩٨٠ ، ج ١٩٨١ لعدد من العاملين في حقل التصدير من القطاعين العام والخاص •

٧ — وهذا بالإضافة الى العديد من الأبحاث التي يتم تنفيذها لاجراض محددة في خدمة قطاع التصدير •

رابعاً : في مجال خدمات التصدير والمساعدات الفنية :

١ — في مجال تطوير الانتاج وترقيته : تم استقدام خبراء في المجالات التالية للمساهمة في تطوير أساليب الانتاج وجودته بما يوائم متطلبات الأسواق العالمية •

— المنتجات الجلدية •

— الملابس الجاهزة

— الأثاثات •

— الخضر المجففة والأغذية المجمدة •

٢ — في مجالات تطبيق الوسائل العلمية الحديثة لاضالة العمر التسويقي للصادرات سريعة التلف : تم استقدام خبراء لبحث المعالجة الكيماوية للموالح وتطبيق نظام Precooling System في حفظ الخضر والفواكه طازجة •

٣ — الاشتراك في كافة اللجان المتخصصة وابداء الرأي فيها بمايسر الخدمات للمصدرين وعلى سبيل المثال لجنة الشحن الجوي . ولجان البت المختلفة •

٤ - الاتصال بكافة الجهات المعنية بخدمات النقل والتخزين والجمارك والبنوك والموانئ، بغية حل المشاكل على الطبيعة في كل ما يصادف المصدر من مشاكل .

٥ - اسداء المشورة والخبرة للمصدرين المصريين والمستوردين الأجانب وبحث النشكاوى المقدمة منهم بغرض الوصول الى حلول مناسبة .

٦ - تم ايفاد عديد من البعثات الترويجية الى دول العالم المختلفة وعلى الأخص دول غرب أوروبا وأمريكا بصحبة عينات من انتاجهم لتعريف المستورد الأجنبي بمنتجاتنا التصديرية والتعرف على أحدث وسائل الاتاج والتعبئة وفنون التسويق .

٧ - يتم التنسيق مع هيئة المعارض لاشتراك المصدرين في المعارض الدولية وتقديم كافة التسهيلات الممكنة في هذا الشأن .

٨ - قام المركز بتقديم مشروع بنظام حوافز التصدير الى السيد الدكتور وزير الاقتصاد باعتباره المحور الأساسي لتشجيع أعمال التصدير وخلق الوعي التصديري وسيتولى المركز تنفيذ النظام في حالة إقراره .

٩ - في نطاق برنامج التعاون المالى والفنى بين المركز والمجموعة الاقتصادية الأوروبية E.E.C. وفي مجال خدمات التصدير التى يقدمها المركز الى قطاع التصدير تم اقامة معرض دائم للمنتجات المصرية فى بروكسل Trade Mart وذلك لمدة عام (المنسوجات - الملابس الجاهزة - السجاد والكليم - المنتجات الجلدية - منتجات حرفية - الاثاثات) .

١٠ - يساهم فرع المركز بروتردام بهولندا والممول من قبل منظمة تنمية الواردات من البلدان النامية فى تقديم العديد من الخدمات والتسهيلات التجارية فى منطقة أسواق أوروبا الغربية الى المصدرين المصريين فى القطاعين العام والخاص .

خامسا : التدريب :

ترتبط برامج التدريب التى يتولى مسئوليتها الادارة العامة لخدمات التصدير ارتباطا وثيقا ببرامج تنمية الصادرات التى يقوم بتنفيذها بدءا من عام ١٩٨٠ فى نطاق التعاون الفنى بين المركز والـ I.T.C. والـ E.E.C. وشملت برامج التدريب خلال أعوام ١٩٨٠ ، ١٩٨١ المجالات الآتية :

- ١ - تدريب لمصدرى الخضر والفواكه الطازجة فى أسواق أوروبا
الغربية على أحدث وسائل التصدير وفنون التسويق •
 - ٢ - تدريب لمنتجى ومصدرى المنتجات الجلدية (دباغة - أحذية
... الخ) على أحدث وسائل الإنتاج وتطويرها بما يوائم متطلبات
الأسواق الخارجية •
 - ٣ - فى مجال الرقابة النوعية تم تدريب ٣ مجموعات حتى الآن من
العاملين بهيئة الرقابة على الصادرات والواردات للتدريب على أحدث
أساليب الرقابة النوعية بفرنسا •
 - ٤ - استقدام خبراء لتدريب بعض العاملين فى حقل التصدير على
أساليب التسويق وأجراء بحوث الأسواق والسلع خاصة على القيام بأجراء
بحوث ميدانية بالأسواق المستهدفة •
 - ٥ - تم تدريب عدد ٢٣ من الممثلين التجاريين المصدرين فى مركز
التجارة الدولى بجنيف I.T.C لمدة أسبوعين وذلك للتدريب على دور
الممثل التجارى فى الخارج والمسئوليات والمهام التى يتولاها •
- وما زال المركز يتابع تنفيذ برامج التدريب فى حدود البرامج المنفذة
فى مجال تنمية الصادرات •

الباب الثالث عشر

النقل البحري

النقل البحري Shipping (١)

يهدف هذا الباب الى اعطاء القارىء صورة مبسطة عن أعمال النقل البحري باعتباره الشريان الرئيسى لنقل سلع التجارة الخارجية بين البلدان المختلفة .

وأول ما نبدأ به هو التفرقة بين النقل البحري والملاحة البحرية ، والملاحة البحرية تعبير أشمل وأوسع . ويقصد بالملاحة البحرية كل ما يتعلق بتسيير السفن فى البحار والمحيطات ، ويندرج تحتها : النقل البحري - أى نقل البضائع والركاب - وسفن الصيد ، والأسطول الحربى وغيرها ...

وينقسم النقل البحري ، كما تنقسم الملاحة البحرية الى :

١ - نقل ساحلى .

٢ - نقل فى أعالى البحار .

والنقل الساحلى هو النقل الذى يتم بين موانى دولة واحدة .

وتحتفظ أغلب الدول لسفنها بحق النقل الساحلى . بينما تذهب بعض الدول الأخرى الى اطلاق حرية النقل الساحلى لجميع السفن الوطنية والأجنبية .

أما النقل فى أعالى البحار فهو الذى يتم بين موانى دولة وموانى دولة أخرى .

انواع السفن :

هنالك ثلاث مجموعات من السفن وهى :

النوع الاول - سفن تتولى عمليات النقل مثل :

١ - سفن نقل الركاب Passenger Ships

٢ - سفن نقل البضاعة الجافة Dry Cargo Ships

(١) محاضرات مركز التدريب فى الشركة العربية للنقل البحري .

(م ٢١ - التجارة الخارجية)

٣ - سفن نقل البضاعة السائلة « الناقلات » Tankers

٤ - المعديات Ferries •

النوع الثانى : سفن مساعدة لسفن النوع الأول لأداء واجباتها مثل :

١ - سفن تحطيم الثلوج Ice Breakers

٢ - سفن الإرشاد Pilot Ships

٣ - سفن الانقاذ والجبر Slavege & Towage Tugs

٤ - سفن الارصاد الجوية Weather Ships

النوع الثالث : سفن أخرى مثل :

١ - سفن الأبحاث العلمية Scientific Research Ships

٢ - سفن الصيد Fishing Ships

٣ - السفن الحربية War Ships

٤ - سفن مد أسلاك البرق Cargo Ships

٥ - سفن النزهة « اليخت » Yachts

ونظرا لأن سفن النوع الأول هي التي تعيننا في دراستنا هذه ، لذلك نتناول فيما يلى التعريف بكل منها :

١ - سفن نقل الركاب :

تعتبر كل سفينة تحمل أكثر من ١٢ راكبا سفينة ركاب •

وتنقل هذه السفن عادة كميات محدودة من البضائع خصوصا البضائع التي تحتاج الى عنابر مبردة (كالقواكه والخضروات واللحوم) ، كما أنها تقوم بنقل البريد •

٢ - سفن نقل البضاعة الجافة :

وهي ثلاثة أنواع :

- سفن البضاعة العامة Cable Ships

— سفن نقل البضاعة الصب Bulk Carriers

— سفن متخصصة Specialized Ships

وسفن البضاعة العامة تقوم بنقل البضائع العامة Liner Vessels

والبضائع الثمينة والمثلجة أحيانا وعموما البضائع المغلفة : Ferries

أما سفن نقل البضاعة الصب فهي سفن متخصصة في نقل أنواع معينة من البضائع Bulk Cargo مثل الخامات (خام الحديد وغيره) ، ويطلق Ore Carrier ومنها ما هو متخصص في نقل الجبوب Grain Carrier

أما السفن المتخصصة فهي التي تخصص في نقل نوع معين من البضاعة كسفن الثلجة Refrig Ships وهي سفن مزودة بآلات تبريد وعنابر للبضاعة ذات حوائط تحتوى على مواد عازلة للحرارة ، وهي معدة لنقل البضائع التي تتطلب درجة حرارة منخفضة كالבضاعة سريعة التلف (اللحوم والأسماك والفواكه والخضروات وغيرها) •

ومن أنواع السفن المتخصصة سفن نقل الحيوانات Livestock ، وتختص هذه السفن بنقل الأبقار والأغنام وغيرها وتكون مزودة بعنابر ذات تهوية جيدة وبأحواض أطعام وشرب الحيوانات ، وهذه السفن لا تكون مجهزة عادة بأوناش للشحن والتفريغ اذ يتم ادخال واخراج الحيوانات على ممشى تسمح للحيوانات بالمرور عن طريق أبواب جانبية •

٣ — سفن البضاعة السائلة « الناقلات » Tankers :

تقوم هذه السفن بنقل البضائع السائلة كالمواد البترولية والنييد والسولار والإسفلت وغيرها •

ويلاحظ أن هذا النوع من السفن أقصر عمرا من سفن البضاعة الأخرى حيث تؤثر البضائع التي تحملها على الصلب المصنوعة منه . بجانب أن عمليات الشحن والتفريغ تتم بواسطة مضخات ، كما أن عنابرها مجهزة بوسائل تسخين للاحتفاظ بسيولة الشحنة في الطقس البارد حتى يسهل تفريغها •

٤ - المعديات

تقوم هذه السفن بنقل الركاب والسيارات وقطارات السكك الحديدية من بلد الى آخر لمسافات قصيرة ، وهى سفن لا تزيد حمولتها عن ٥٠٠٠ طن وينتشر استخدامها بين أوروبا وانجلترا ودول شبه جزيرة اسكندناوة ودول أوروبا الغربية الواقعة على بحر الشمال . كذلك تستخدم للربط بين جزر الدانمارك .

طرق تشغيل السفن التجارية :

هنالك طريقتان لتشغيل السفن التجارية :

١ - سفن الخطوط المنتظمة

٢ - السفن المتجولة Tramp Vessels

سفن الخطوط المنتظمة :

وهى سفن تعمل فى خطوط منتظمة بين عدد من الموانى وتسير وفقا لجداول زمنية محددة .

وتمثل سفن البضاعة المنتظمة الجزء الأكبر من سفن الأسطول العالمى وهى عادة ذات سطحين ، ومزودة بأوناش شحن وتفريغ البضاعة .

وتكون الشركات الملاحية التى تعمل سفنها فى خط ملاحى منتظم اتحادا فيما بينها يسمى المؤتمر الملاحى Conference يهدف الى تقليل حدة المنافسة وتحديد أسعار النوالين وشروط الشحن على سفنها .

السفن المتجولة :

وهى سفن تتجول بين الموانى المختلفة باحثة عن بضاعة لنقلها ولا تعمل فى خطوط منتظمة وفقا لجداول محددة ، وغالبية البضائع التى تنقلها هذه السفن من البضائع الصب ، أى البضائع غير المعبأة مثل الفحم والحبوب والسكر والأسمت وغيرها ، وهى فى معظمها موسمية ، وعادة تكون الشركات التى تتبع لها السفن المتجولة أصغر من الشركات التى تتبعها سفن الخطوط المنتظمة .

وقد يتم استئجار هذه السفن لرحلة واحدة أو لعدد من الرحلات أو لفترة زمنية معينة ويسمى مستأجر السفينة باللغة الانجليزية Charterer

وتقوم الدول باستئجار السفن لفرض زمنية محددة لسد النقص الموجود في أساطيلها التجارية خاصة اذا لم يكن لديها الموارد المالية لبناء السفن، اللازمة، كما تقوم بعض الشركات الكبيرة العاملة في مجال التجارة الخارجية باستئجار عدد من السفن لمدة محددة لتسهيل نقل السلع التي تتجر فيها. ومن أمثلة ذلك قيام بعض الهيئات والشركات المصرية باستئجار بعض السفن مثل مكتب بيع الأسمنت المصرى وبعض شركات التجارة الخارجية.

النولون البحرى :

تحدد المؤتمرات الملاحية أسعار النولون بالنسبة للسفن العاملة على خطوط منتظمة وذلك على ضوء عدد من العوامل منها :

- ١ - قيمة السلعة .
- ٢ - طبيعة السلعة .
- ٣ - حجم ووزن السلعة .
- ٤ - طريقة التعبئة .
- ٥ - درجة المنافسة التى تتعرض لها سفن المؤتمر ، وتناقش هذه العوامل فيما يلى :

١ - قيمة البضاعة :

تحدد المؤتمرات الملاحية فئات نولون مختلفة تتوقف على قيمة البضاعة المنقولة طبقا للسبدأ المعروف « ما تتحمله وحدة النقل » فالسلع المرتفعة الأسعار تكون فئات نولون نقلها أكبر من فئات نولون السلع الرخيصة .

٢ - طبيعة السلعة :

بعض السلع تتعرض للتلف أكثر من غيرها مثل اللحوم والفواكه ولذلك فىي تحتاج الى رعاية خاصة أثناء نقلها حيث تحتاج الى فراغات فى ثلاجة السفينة . ولذلك تحدد المؤتمرات الملاحية فئات نولون أعلى لهذا

النوع من البضائع ، كذلك هنالك بعض السلع القابلة للاشتعال مثل الكيماويات والغازات وهى تحتاج الى احتياطات خاصة أثناء نقلها الأمر الذى يزيد من تكلفة نقلها • وبالتالي تحديد فئات نولون أكبر لنقلها •

٢ - حجم ووزن السلعة :

تزيد فئات النولون بالنسبة للسلع التى تشغل حجما أكبر من الفراغات بالنسبة لوزنها ، ويطلق على العلاقة بين الحجم والوزن « معامل التسيف » •

٤ - طريقة التعبئة :

تحدد المؤتمرات أسعارا منخفضة لنقل السلع المعبأة تعبئة جيدة •

٥ - درجة المنافسة التى تتعرض لها سفن المؤتمرات :

تتوقف أسعار النولون التى تحددها المؤتمرات الملاحية على درجة المنافسة التى تتعرض لها سفن المؤتمر من سفن الشركات الأخرى من غير أعضاء المؤتمر •

تحديد أسعار نولون السفن المتجولة والمستأجرة :

يتم تحديد أسعار النوالين بالنسبة للسفن المتجولة طبقا لظروف الطلب والعرض •

وهناك عدد من العوامل التى تؤثر فى تحديد أسعار نولون السفن المتجولة والسفن المستأجرة منها فى الرحلة الواحدة •

١ - طول الرحلة البحرية •

ومن الطبيعى أن يزداد النولون بزيادة طول الرحلة •

٢ - طبيعة السلعة •

٣ - العلاقة بين حجم ووزن السلعة •

٤ - امكانيات موانئ الشحن والتفريغ •

٥ - الظروف الطبيعية لبعض مناطق العالم وما ينتج عن ذلك من مخاطر الملاحة في أعالي البحار .

تحديد ايجار السفن لمدة :

تتوقف القيمة الايجارية لاستئجار سفينة لمدة على عدد من العوامل منها :

- ١ - تاريخ بناء السفينة .
- ٢ - سرعة السفينة .
- ٣ - الاستهلاك اليومي للوقود .
- ٤ - حمولة السفينة وسعتها .
- ٥ - طريقة بناء السفينة وهل هي ذات سطح واحد أو متعددة الأسطح .

المؤتمرات الملاحية :

هي اتحادات كوتتها شركات الخطوط المنتظمة بغرض تقوية مصالح الملاك ، وقد أنشئت هذه المؤتمرات منذ عام ١٨٧٥ . وعموما يجوز لأي شركة من الشركات المالكة للسفن أن تطلب عضوية الاتحاد .

وفي الولايات المتحدة يجبر القانون المؤتمرات على قبول عضوية كل مالك بمجرد طلبه لذلك ، ولكن في البلاد الأخرى تعطى الحرية للمؤتمرات في قبول أو رفض أى طلب بالعضوية دون ابداء الأسباب .

وتقوم المؤتمرات بتحديد أسعار النقل لأعضائها ، كىل تعمل المؤتمرات على اتخاذ اجراءات ضد أصحاب البواخر التى تعمل على نفس خطوط المؤتمر ولكنهم ليسوا أعضاء فيه ويطلق عليهم بالانجليزية Outsiders

وتقدم المؤتمرات للشاحنين عددا من المزايا أهمها :

- ١ - الحصول على خدمة منتظمة ونوالين ثابتة .
- ٢ - المساواة في المعاملة بين الشاحنين سواء كانوا ينقلون رسائل كبيرة أم رسائل صغيرة .

٣ - يمنح الشاحنون الذين يتعاقدون مع المؤتمر على نقل شحناتهم لديه فقط تخفيضا في أسعار النوالين من ٥٪ - ١٠٪ ، أما الشاحنون الذين لا يوقعون مثل هذا الاتفاق مع المؤتمر فيجوز منحهم خصومات مؤجلة بعد ٤ - ٦ شهور ، وذلك بشرط استمرارهم في الشحن لدى أعضاء المؤتمر .

غرامة التأخير Demurrage :

هو تعويض يستحق لمالك السفينة اذا تسبب المستأجرون في تأخير السفينة عن الميعاد المتفق عليه بمشارطة الايجار لاتمام شحن السفينة أو تفرينها .

مكافأة كسب الوقت Dispatch Money :

مبلغ يدفع للمستأجر اذا أسرع في شحن البضاعة أو تفرينها في فترة أقل من الفترة المتفق عليها في مشارطة الايجار .

دفع النوالين :

بالنسبة للخطوط المنتظمة :

القاعدة العامة هي الدفع بمجرد اتمام شحن البضاعة ، وعادة يتم الدفع مقدما ، ولا ترد النوالين في حالة فقد البضاعة أو السفينة ، ويمكن في بعض الأحوال الدفع عند وصول السفينة الى ميناء الوصول وذلك عند استلام البضاعة ، وعادة يزيد النولون في هذه الحالة بمقدار ٥ . كمصاريف تحصيل .

بالنسبة للسفن المؤجرة :

يتم الاتفاق على طريقة الدفع في مشارطة الايجار . وقد يدفع عند الشحن ، وقد يدفع جزء من النولون مقدما والباقي عند تسليم الشحنة أو عند وصول المركب الى ميناء الوصول ، ويزيد النولون بنسبة مئوية معينة اذا كان الدفع عند الوصول عادة ٥ . . ويطلق عليها بالانجليزية .

Primage.

حجز الفراغات في الخطوط المنتظمة : Booking

يتم الحجز في الخطوط المنتظمة عادة بتحرير طلب حجز فراغ لنقل البضاعة Booking Note ، ويذكر في الطلب جميع البيانات عن ميعاد الشحن وبيان البضاعة وموانئ الشحن والتفريغ والتولون وغيرها ، ويخضع تنفيذ هذا النوع الى القواعد العامة المطبوعة في بوليصة الشحن ، وبالتالي الى قواعد لاهاي ، وعندما يتم شحن البضاعة يتسلم الشاحن بوليصة أو سند الشحن .

وعادة يقوم ملاك الخطوط المنتظمة بتعيين شركة ملاحية للعمل بصفة وكيل ملاحى Shipping Agent في الموانئ التي تمر عليها سفنهم .

ويتلخص عمل الوكيل الملاحى فيما يلى :

- ١ - تمثيل الملاك في الموانئ .
- ٢ - القيام بالاجراءات الجمركية لاستقبال سفن الملاك وراكبيها وتفريغها وشحنها .
- ٣ - الحصول على بضائع للشحن واعطاء أسعار التولون .
- ٤ - عمل اللازم نحو تفريغ البضائع الواردة وتسليمها مقابل البوالص الأصلية وتحصيل النوالين الواجبة السداد عند الوصول قبل تسليم البضاعة .
- ٥ - توجيه وعمل اللازم نحو شحن البضاعة الصادرة والمحموز لها فراغ .
- ٦ - مراجعة محتويات ايصالات الشحن المسلمة للشاحنين .
- ٧ - تحصيل النوالين المستحقة للملاك .

كما يوجد أيضا في الموانئ وكلاء شحن البضاعة Forwarding Agent وتتلخص أعمال هؤلاء الوكلاء فيما يلى :

- ١ - حجز الفراغات على السفن التي تعمل على الخطوط الملاحية المنتظمة بالنيابة عن أصحابها ولحسابهم .

٢ - استئجار السفن بالكامل أو جزئياً لنقل البضائع المعهود اليهم بنقلها .

٣ - متابعة عملية النقل من المصانع أحيانا الى مواقع التسليم .

٤ - اجراء عمليات التأمين على البضاعة في أثناء نقلها بالبحر المكملة لهذا النقل .

٥ - تحصيل الرسوم من أصحاب البضائع مقدما أو بعد الشحن ودفعها لوكلاء أصحاب السفن ومحاسبتهم ومراجعتهم .

٦ - تمثيل أصحاب البضائع في فض المنازعات التي تنشأ بين أصحاب السفن أو الوكلاء .

: Contract of Affreightment

عقد النقل البحري

وهو عقد بين طرفين : الناقل الذي يلتزم بشحن بضاعة ما ، والشاحن الذي يلتزم بدفع أجرة النقل المتفق عليها « النولون » .

ولعقد النقل البحري صورتان :

١ - بوليصة أو سند شحن في حالة الخطوط المنتظمة

٢ - مشاركة ايجار Charter Party في حالة تأجير السفينة لرحلة أو لفترة زمنية .

بوليصة او سند الشحن :

تعتبر البوليصة ايصالا بالبضاعة الموضحة فيه يحرره الناقل أو وكيله للشاحن ، ويعتبر في الوقت نفسه وعد بتسليم البضاعة بعد انتهاء الرحلة البحرية الى المستلم المخول له الحق في استلامها .

واذا كانت البوليصة لحامله فيجوز تحويل ملكية البضاعة بمجرد تظهير وتسليم سندات الشحن الأصلية للمظهر اليه ، ويطلق عليها باللغة

الانجليزية Order Bill of Lading

أما اذا لم تكن البوليصة محررة باسم شخص معين فلا يجوز تحويل ملكية البضاعة الى شخص آخر الا بموجب تنازل رسمى ، ويطلق على هذا النوع باللغة الانجليزية Snaght Bill of Lading ، وهو ليس شائع الاستخدام .

مشارطة الايجار :

هى عقد بين المستأجر لاستئجار سفينة وبين الناقل بتسليمه سفينة لنقل بضاعة معينة لسفريه واحدة أو عدة سفريات أو لفترة من الزمن .
وأهم النقاط الرئيسية لمشارطة الايجار لسفريه واحدة أو عدة سفريات هى :

- ١ - أسماء الأطراف المتعاقدين « الناقلين والمستأجرين » .
- ٢ - اسم السفينة وحمولتها وموقعها ودرجتها .
- ٣ - عدد أيام السماح المتفق عليها ومكان الشحن ومواصفات وكمية البضاعة المراد شحنها .
- ٤ - ميناء الوصول ، مكان وامكان التفريغ فى اليوم الواحد أو عدد الأيام المتفق عليها .
- ٥ - قيمة غرامة التأخير وكسب الوقت « اذا وجد » .
- ٦ - تاريخ الالغاء .
- ٧ - العمولة وشروط الحماية .
- ٨ - توقيع الأطراف المتعاقدة « أو توقيع الوكلاء المفوضين أو توقيع واحد منهم متفق عليه من الأطراف المتعاقدة » .

أما مشارطة الايجار الزمنية فهى تتضمن عادة معظم النقاط السابقة، الا أنها تبين بصورة واضحة الأماكن التى تستعمل فيها السفينة وسرعتها وكمية الوقود المستهلكة يوميا وأماكن تسليم البضاعة واعادة التسليم والالتزامات النقدية المترتبة على التعاقد بين الطرفين نتيجة لصيانة السفينة وطبقا لمدة سريان المشارطة .

شركة القطاع العام للنقل البحري :

أنشئت المؤسسة المصرية العامة للنقل البحري في ١٧ أغسطس ١٩٦١ ، بموجب القانون رقم ١٤٦ لسنة ١٩٦١ وذلك للإشراف على نشاط النقل البحري في مصر .

وكان يتبع المؤسسة عدد من الشركات المتخصصة في شئون النقل البحري والخدمات البحرية مثل التوكيلات البحرية والتوريدات وتموين السفن والشحن والتفريغ وإصلاح السفن ، وقد ألغيت المؤسسة بصدر القانون رقم ٦١١ لسنة ١٩٧٥ .

وشركات القطاع العام هي :

١ - الشركة العربية المتحدة للملاحة البحرية وهي تمتلك عددا من البواخر وتقوم بتشغيل هذه البواخر في عدد من الخطوط الملاحية .

٢ - الشركة العربية المتحدة لأعمال النقل البحري وهي تقوم بأعمال تدير نقل البضائع الصادرة والواردة سواء كانت لمصالح حكومية أو هيئات عامة أو شركات القطاع العام وذلك تطبيقا للقانون رقم ١٢ لسنة ١٩٦٤ فضلا عن بضائع القطاع الخاص ، كما يدخل في نشاطها القيام بأعمال الوكالات البحرية للبواخر الأجنبية في الموانئ العربية ، وبعبارة أخرى تقوم بنشاط وكيل البضاعة والوكيل الملاحى .

٣ - الشركة العربية المتحدة للأشغال العامة والتوريدات البحرية وهي تقوم بتقديم ما تحتاجه البواخر من مواد غذائية ومهمات وأدوات كما تقوم بأعمال نظافة القاع والصهاريج والدهان والمراسمة وغيرها .

٤ - الشركة العربية المتحدة لإصلاح السفن .

٥ - الشركة العربية للشحن والتفريغ (بور سعيد - السويس) .

٦ - الشركة العربية المتحدة للشحن والتفريغ .

اهم الاتجاهات السائدة في صناعة السفن ما يلي :

١ - التوسع في إنتاج السفن الكبيرة ذات الحمولات الكبيرة التي تصل الى ما يزيد على ١٠٠٠٠٠ طن .

٢- التوسع في انتاج السفن المتخصصة مثل :

السفن ذات الفراغات المثلجة - السفن والناقلات الآلية - ناقلات الأحماض - السفن المصنوعة من البلاستيك والزجاج - تحويل ناقلات البترول الى ناقلات صب .

٣- التوسع في استخدام أسلوب تمييط وحدات الشحنات Unitization في عمليات النقل البحري وبالتالي انتاج السفن الصالحة لهذا الأسلوب .

اسلوب وحدات الشحن النمطية في النقل البحري Unitization (١) :

المقصود بذلك الطرق المختلفة المستخدمة في شحن البضائع عن طريق وضع المواد الصغيرة الحجم المراد شحنها معا في وحدات ذات حجم نمطي واحد وذلك باستخدام المعدات الميكانيكية ، أو حزم المواد الكبيرة الحجم التي يصعب تسييفها وشحنها أو تفريغها كوححدات ذات حجم نمطي ، بحيث يمكن بواسطة الآلات الميكانيكية شحنها أو تفريغها ، ويهدف هذا الأسلوب الى تقليل وتسهيل عمليات الشحن والتفريغ وتخفيض نفقاتها ، كذلك نظرا لأن هذا الأسلوب يتم باستخدام المعدات الميكانيكية فان ذلك يؤدي الى تقليل الأيدي العاملة اللازمة في عمليات الشحن والتفريغ والاسراع في أداؤها .

وهناك عدة طرق مستخدمة في هذا الأسلوب :

١ - نظام الترييط أو التخريم بالحبال (الشباك)

Pre Slinging of Cargo

٢ - نظام الألواح أو الطبالى Palletization

٣ - نظام السفن ذات التحميل الأفقى Roll-on /Roll-off vessels

٤ - الحاويات Containerization

٥ - السفن الحاملة للصنادل barge-carrying vessels

وتعتبر طريقة الحاويات الطريقة الأكثر استخداما .

وقد بدأ استخدام طريقة الحاويات أولا في التجارة الداخلية في الولايات المتحدة ، ثم استخدمت في النقل بين الولايات المتحدة وساحل أمريكا اللاتينية ، ثم بدأ استخدام هذه الطريقة في النقل البحري في أعالي البحار في شمال الأطلنطي - أمريكا وأوروبا في منتصف الستينيات ، ثم انتشرت هذه الطريقة في النقل البحري في خطوط الملاحة التجارية بين الدول المتقدمة .

طريقة الحاويات :

هو وعاء مصنوع من مادة قوية تجعله يتحمل عملية الشحن والتفريغ لمدة طويلة وتصميم بطريقة تجعل استخدامه سهلا ، ومن ناحية الأبعاد يوجد نوعان من الحاويات الأول $20 \times 8 \times 8$ قدم والثاني $40 \times 8 \times 8$ قدم .

طريقة الألواح أو الطباقي Pallet System

وطبقا لهذه الطريقة توضع السلع المراد شحنها على ألواح خاصة أو طباقي ثم يتم رفعها أو انزالها بواسطة أوناش رفع خاصة تسمى Forklift Truck أو Pallet Truck ، ويبلغ حجم الألواح الأكثر استخداما 48×40 - بوصة و 1200×800 مم ، ومعظم الألواح مصممة بحيث تتحمل الاستخدام لفترات طويلة .

نظام الصنادل Barge System

وطبقا لهذا النظام توضع البضائع في صنادل خاصة تشحن على السفينة ويطلق عليها في هذه الحالة السفينة ، ويعاد انزالها في ميناء الوصول ثم تسحب الى جهات الوصول المختلفة حيث يتم تفريغ البضاعة وشحن بضائع أخرى عليها ، ثم تعاد الصنادل مرة أخرى الى الميناء تمهيدا لشحنها على الباخرة في رحلة أخرى .

وهناك نوع من السفن المستخدمة يطلق عليها اسم (لاش Lash تستطيع السفينة أن تحمل ٧٣ صندلا تبلغ سعة كل واحد منها ٥٦٤ مترا مكعبا .

وقد تم انتاج أنواع متخصصة من السفن الصالحة لنقل وحدات الشحن النمطية ، وبعض هذه السفن متخصص في نقل نوع معين من

وحدات الشحن النمطية ، والبعض الآخر يستطيع نقل عدة أنواع من وحدات الشحن النمطية .

وفي نهاية عام ١٩٦٥ كان عدد السفن الصغيرة الصالحة للاستخدام وحدات الشحن النمطية ٨ سفن وبلغ اجمالي حمولتها ١٢٩٠٠ طن . وكان من المتوقع أن يصل العدد في نهاية عام ١٩٧٣ إلى ٢١١ سفينة صغيرة ومتوسطة الحجم اجمالي حمولتها ٤٥٤١٠٠ طن .

أما بالنسبة للسفن الكبيرة الحجم الصالحة لاستخدامات وحدات الشحن النمطية فقد وصل عدد السفن إلى ٦١ سفينة في عام ١٩٦٥ حمولتها الاجمالية ٣٤٣٠٠٠ طن وكان من المتوقع أن يرتفع هذا العدد إلى ٣٨٠ سفينة اجمالي حمولتها ٦٢٥٥٠٠٠ طن في نهاية عام ١٩٧٣ .

مزايا طريقة وحدات الشحن النمطية :

١ - سرعة الشحن والتفريغ .

ونورد فيما يلي حجم الرسائل التي يمكن تفريغها أو شحنها بواسطة الطرق المختلفة في الميناء وذلك في الساعة الواحدة :

— الطريقة اليدوية ١٥ طن

— طريقة الألواح ٦٠ طن

— طريقة الموانع ٢٠٠ طن

— طريقة الصنادل ١٤٠٠ طن

٢ - سلامة الرسائل المشحونة .

٣ - انخفاض تكاليف التعبئة .

٤ - توفير نفقات النقل بين الأرصفة بالنسبة لأصحاب السفن .

على أنه يجب أن نلاحظ أن ادخال هذا الأسلوب يحتاج إلى نفقات استثمارية في السفن وفي الموانئ بحيث تتناسب مع هذا الأسلوب .

البابُ الرابعُ عَشَر

المنظمات الدولية العامة في مجال التجارة الخارجية

المنظمات الدولية العامة

في مجال التجارة الخارجية

اتجه المجتمع الدولي في محاولته لتنمية التجارة الخارجية بين البلدان المختلفة الى انشاء عدد من المنظمات الدولية بهدف ازالة القيود والعوائق على التجارة الخارجية ، ومساعدة الدول النامية بوجه خاص على حل مشاكل التجارة الخارجية التي تواجهها .

ومن أهم هذه المنظمات الدولية مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ، ومنها أيضا الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة (الجات) ، كذلك اتجهت بعض الدول الى انشاء التكتلات الاقتصادية المختلفة والتي منها السوق الأوروبية المشتركة والسوق العربية المشتركة .

وقبل أن نتحدث عن هذه المنظمات وأهدافها وانجازاتها ، لابد لنا من استعراض مشاكل التجارة الخارجية التي تواجه البلاد النامية .

مشاكل التجارة الخارجية في البلاد النامية :

يمثل قطاع الانتاج الزراعي وقطاع انتاج المواد الأولية غالبية النشاط الاقتصادي في البلاد النامية ، وبالتالي فان قطاع الصناعة يمثل قدرا ضئيلا من النشاط الاقتصادي .

ونتيجة لما تقدم فان هذه البلاد تقوم بتصدير الجزء الأكبر من انتاجها في صورة مواد أولية الى الخارج ، وهي عادة تتمثل في محصول واحد أو محصولين ، وتشكل حصيلة الصادرات من المواد الأولية حوالي ٩٠٪ من جملة حصيلة صادرات البلاد النامية وما لا يقل عن ٢٠٪ من الدخل القومي لهذه البلاد ، هذا فضلا عن أن هذه البلاد تعتمد بدرجة كبيرة على التجارة الخارجية لتوفير الإيرادات في الموازنة العامة للدولة .

أولا : ومن أولى المشاكل التي تواجهها الدول النامية أن أسعار المواد الأولية تتقلب بدرجة كبيرة في الأسواق العالمية ، ومن ناحية أخرى فمن الملاحظ أيضا أن شروط التبادل التجاري تسير في اتجاه متصاعد لغير صالح هذه الدول ، كل ذلك بلا شك يؤثر تأثيرا كبيرا في حصيلة صادرات هذه البلاد وبالتالي في عملية التنمية الاقتصادية .

ويرجع التقلب في أسعار المواد الأولية الى سببين رئيسيين ، السبب الأول يعود الى عوامل تتعلق بتقلب الطلب على هذه المواد في البلاد المستوردة ، ويتوقف هذا بدوره على مستوى النشاط الاقتصادى فى هذه البلاد كما يتوقف على عوامل طارئة مثل الحروب ، كحروب كوريا وحرب فيتنام وحرب السويس وغيرها ، أما السبب الثانى فيتعلق بجانب العرض ويتوقف ذلك بدوره على الظروف الطبيعية فى حالة المنتجات الزراعية ، وعدم مرونة الانتاج فى حالة بعض السلع الأخرى .

ويمكن تقسيم المواد الأولية التى تصدرها البلاد النامية الى المجموعات التالية :

١ - البترول الخام وتنتجه أقلية من البلاد النامية ، ويمكن القول بأن هذه البلاد محظوظة لدرجة كبيرة حيث أن أسعار البترول الخام فى ارتفاع مستمر وسوف يستمر ذلك .

٢ - خامات المناجم والمعادن مثل النحاس والصفائح والرصاص والزنك وخام الحديد وخام المنجنيز واليوكسيت وغيرها ، ويمكن القول بصفة عامة أن الطلب على هذه الخامات فى ارتفاع مستمر ، وبالتالي فإن أسعارها فى ارتفاع مستمر أيضا ، ولكن بعض هذه الخامات مثل الحديد الخام وخام المنجنيز انخفضت كثيرا فى السنوات الأخيرة بسبب زيادة العرض على الطلب .

٣ - المواد الأولية الزراعية مثل القطن والصوف والحبوب والمطاط والجلود ، تواجه كل هذه المواد منافسة من البدائل الصناعية التى تنتجها الدول الصناعية المتقدمة أساسا ، وبالتالي فإن الطلب المتزايد على البدائل الصناعية قد أدى الى انخفاض فى أسعار المواد الأولية الطبيعية .

٤ - المنتجات الغذائية بالمناطق الحارة مثل السكر والقمح والأرز واللحوم والحمضيات والبذور الزيتية والزيت وتواجه هذه المواد منافسة من الانتاج ذى التكلفة العالمية فى البلاد الصناعية وذلك بسبب ما تفرضه الدول الصناعية على الواردات من هذه المنتجات من حيازة جبركية .

٥ - المواد الغذائية فى المناطق الاستوائية ، وبالرغم من عدم وجود انتاج مائل أو منافسة من البدائل الصناعية فى البلاد المتقدمة فإن أسعار هذه المواد تتقلب من آن لآخر . وفى بعض الأحيان تلاقى الانتاج الكبير قد أدى الى انخفاض فى الأسعار وذلك مثل حالة الشاي .

وحتى يسكن تصور أهية زيادة رفع أسعار المواد الخام بالنسبة للدول النامية نقول أن رفع سعر الرطل من البن بسقذار سنت واحد قد لا يبدو كبيرا أمام المستهلك في البلاد المتقدمة كفرنسا أو أمريكا ، ولكن هذا والسنت يؤدي الى زيادة صادرات البلاد المنتجة للبن بحوالى ٧٠ مليون دولار في العام ، مما تستطيع أن تزيد به وارداتها من الآلات والمعدات اللازمة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية .

ثانيا : وبالإضافة الى ما تقدم فإن الدول النامية تواجه مشكلة أخرى وهى تراخى أو بط الزيادة فى حجم الصادرات من المواد الأولية ، وبالتالي انخفاض رصيد هذه البلاد من التجارة الدولية ، وبالرغم من أن هذه الدول تشكل نحو ثلثى عدد السكان فى العالم إلا أن نصيبها من التجارة الدولية محدود ويسيل الى التناقص . وبعد أن كان نصيبها فى التجارة الدولية يمثل حوالى الثلث فى عام ١٩٥٠ فقد انخفض الى حوالى السدس فى عام ١٩٧١ .

وقد بلغ معدل نمو صادرات المواد الأولية ٥.٥٪ خلال العقد السادس من القرن الحالى والذي أضلقت عليه الأمم المتحدة عنه العقد الأول للتنمية وذلك بالمقارنة الى معدل نمو وصل الى ١٤٪ للسلع الصناعية .

حقيقة أن بعض المواد الأولية مثل البترول وبعض المعادن مازالت تتمتع بمركز ممتاز فى الأسواق العالمية ، ولكن عدد الدول النامية التى تستفيد من هذه الحالة محدود ، ولكن غالبية الدول النامية يتكون الجزء الأكبر من صادراتها من المنتجات الزراعية التى كان معدل نمو صادراتها خلال عقد التنمية ٣.٥٪ ، ويرجع السبب فى انخفاض صادرات البلاد النامية الى عوامل نذكر منها التقدم التكنولوجى فى البلاد المتقدمة الذى أتاح لها تخفيض المستخدم من المواد الأولية بالنسبة للوحدة من السلعة النهائية بسبب منع الاسراف ، وبسبب احلال المواد الأولية الصناعية محل المواد الأولية الطبيعية مثل استخدام الرايون محل القطن ومحل الصوف فى صناعة المنسوجات واطارات السيارات ، كذلك هنالك عوامل أخرى وهو دخول بلاد جديدة فى ميدان انتاج المواد الأولية ، وأيضا زيادة الانتاج فى بعض البلاد المتقدمة بسبب السياسات الحكومية المتبعة فى هذه البلاد ، ومن أمثلة ذلك ما تتبعه الولايات المتحدة من دعم أسعار منتجات الزراعة بها ، الأمر الذى يدعو الزراع الى زيادة انتاجهم بمعدلات أكبر من زيادة معدلات الاستهلاك .

ثالثا : ومن المشاكل التى تواجهها الدول النامية أيضا ارتفاع أسعار السلع الصناعية التى تستوردها البلاد النامية من البلاد المتقدمة بدرجة أكبر من الزيادة البطيئة فى أسعار المواد الأولية ، ومن ناحية أخرى فإن البلاد النامية تعاني من مشكلة ارتفاع قيمة خدمة الدين الخارجى من فوائد وأقساط ، وتقدر الديون المستحقة على الدول النامية بحوالى ٧٠ بليون دولار فى نهاية عام ١٩٧٢ ، وأخيرا فإن الدول النامية تشكو من الزيادة فى أسعار الخدمات المختلفة مثل أجور الخبرة الفنية والخدمات المصرفية وخدمات النقل البحرى والتأمين •

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية : UNCTAD

United Nation Conference on Trade & Development

كمحاولة لمساعدة الدول النامية فى التغلب على مشاكل التجارة الخارجية الخاصة بها أنشأت الأمم المتحدة منظمة تسمى مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية فى ديسمبر ١٩٦٤ •

ويهدف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية الى ضمان سعر عادل ومستقر لصادرات المواد الأولية ومساعدة تسويقها فى أسواق البلاد الصناعية ويمكن تحقيق الهدف الأخير عن طريق ازالة أو تخفيض الرسوم الجمركية وكذا عوائق التجارة الأخرى ، وعن طريق تعديل بعض السياسات الأخرى ، مثل الإعانات التى تدعم الإنتاج غير الاقتصادى للمنتجات الأولية فى البلاد النامية • وقد روعى منذ انشاء المؤتمر تضمين الاتفاقات الدولية السلعية الشروط التى تضمن تحقيق الأهداف السابقة ، وذلك مثل اتفاقية الصفيح واتفاقية السكر التى عقدت فى عام ١٩٦٨ واتفاقية الكاكاو التى عقدت فى عام ١٩٧٢ •

ويبلغ عدد أعضاء المؤتمر فى عام (١٩٧٨) ١٩٥٣ دولة ، وللمؤتمر جهاز دائم يتولى ادارة أعماله بين فترات الانعقاد ويطلق عليه مجلس التجارة والتنمية ويضم ٦٨ عضوا ، وللمجلس أربع لجان رئيسية هى :

١ - لجنة المواد الأولية •

٢ - لجنة السلع المصنعة •

٣ - لجنة الملاحة •

٤ - لجنة التجارة غير المنظورة وتمويل التجارة .

ويتبع المجلس لجان أخرى مثل اللجنة الخاصة بالتنصيلات الجمركية .
ويجتمع المجلس عادة كل سنة .

وللمؤتمر جهاز سكرتارية (أمانة عامة) دائمة يرأسها السكرتير العام للمؤتمر ومقرها قصر الأمم المتحدة في جنيف .

كذلك يشترك المؤتمر في إدارة مركز التجارة الخارجية مع منظمة الجات وذلك منذ عام ١٩٦٨ .

وقد تم عقد المؤتمر خلال العقدين الأخيرين أربع مرات وذلك على النحو التالي :

١ - المؤتمر الأول : وقد عقد في جنيف عام ١٩٦٤ وكان الموضوع الرئيسي في جدول أعمال المؤتمر نظام التفضيلات الجمركية .

٢ - المؤتمر الثاني : وقد تم عقده في نيودلهي عام ١٩٦٨ وكان موضوع التفضيلات الجمركية هو الموضوع الهام .

٣ - المؤتمر الثالث : وقد عقد في سانتياجو عام ١٩٧٤ وكانت أهم التوصيات خلال المؤتمر هي اصلاح النظام العالمى ونظام التفضيلات الجمركية وموضوع الشركات المتعددة الجنسية .

٤ - المؤتمر الرابع : وقد عقد في نيروبي في كينيا عام ١٩٧٦ وقد سبق هذا المؤتمر اجتماع للدول النامية والتي يطلق عليها مجموعة الدول السابعة والسبعون (ولو أن عددها الحقيقى هو ١١١ دولة) وقد تم ذلك في نوفمبر ١٩٧٦ بمدينة مانىلا ، وكان أهم موضوعات المؤتمر الرابع موضوع السلع ومشاكل الديون الأجنبية التى تواجه الدول النامية وموضوع نقل التكنولوجيا ورأس المال الى هذه الدول .

٥ - المؤتمر الخامس : وقد عقد في مانىلا فى الفترة من ٧ مايو -

٣ يونيه ١٩٧٩ .

المؤتمر الأول للتجارة والتنمية

عقد المؤتمر الأول للتجارة والتنمية بجنيف خلال الفترة من ٢٣/٣ - ١٦/٦/١٩٦٤ لدراسة مشاكل التجارة الخارجية للدول النامية ، وقد كانت أهم بنود جدول أعمال المؤتمر الموضوعات التالية (١) :

أولاً - مشاكل تجارة المواد الأولية :

ويندرج تحتها عدد من البنود الفرعية أهمها :

- ١ - الاتجاهات الحاضرة والمستقبلية لإنتاج المواد الأولية والتجارة فيها ، بما في ذلك شروط التبادل بين الدول النامية والدول الصناعية .
- ٢ - البرامج اللازمة لرفع الحوافز الجمركية وغيرها التي تعوق التجارة في المواد الأولية .
- ٣ - وسائل تنمية تجارة المواد الأولية من الدول النامية .
- ٤ - وسائل استقرار أسواق المواد الأولية بأسعار مناسبة ومجزية .
- ٥ - وسائل استقرار حصيلة الدول النامية من صادراتها من المواد الأولية .

ثانياً - التجارة في السلع المصنوعة ونصف المصنوعة :

ويندرج تحته عدد من البنود الفرعية أهمها :

- ١ - وسائل تنويع وزيادة صادرات الدول النامية من هذه السلع .
- ٢ - وسائل توسيع أسواق الدول المتقدمة بالنسبة لصادرات الدول النامية من هذه السلع .
- ٣ - وسائل تنمية التجارة والسلع المصنوعة ونصف المصنوعة بين البلاد النامية .

ثالثاً - تمويل التجارة الدولية :

- ١ - التمويل طويل الأجل ومتوسط الأجل لتجارة البلاد النامية .
- ٢ - تنسيق السياسات التجارية .

(١) تقرير وفد الجمهورية العربية المتحدة في المؤتمر .

- ٣ - بحث وسائل زيادة موارد التمويل وتحسين شروطه بالنسبة لصادرات الدول النامية وكذلك بالنسبة لوارداتها .
- ٤ - التمويل التعويضي لمقابلة التذبذبات في حصيله صادرات الدول النامية .
- ٥ - مشاكل التجارة غير المنظورة للدول النامية .

رابعاً - الهيكل التنظيمي للتجارة الدولية :

خامساً - التجارة الدولية وأهميتها بالنسبة للتنمية الاقتصادية :

- ١ - علاقة التجارة الدولية بالتخطيط الاقتصادي .
 - ٢ - التكتلات الاقتصادية وأثرها على التجارة والتنمية في البلاد النامية .
- وقد اشترك في أعمال المؤتمر ١٢٠ دولة منها مصر في هذا المؤتمر ، واختير رئيس الوفد المصري رئيساً للمؤتمر .
- وقد أصدرت الجمعية العمومية للأمم المتحدة قرارها رقم ١٩٩٥ في ديسمبر ١٩٦٤ باعتبار المؤتمر أحد أجهزة الأمم المتحدة . وينعقد المؤتمر على فترات لا تزيد عن أربع سنوات .
- وقد لاقت اقتراحات الدول النامية معارضة شديدة من جانب الدول الغربية والولايات المتحدة ، وقد انتهى المؤتمر الى اصدار توصيات عامة نذكر منها :

- ١ - تعمل الدول المتقدمة على تخفيف العوائق الجمركية في وجه صادرات الدول النامية .
- ٢ - التوسع في تطبيق مبدأ الدولة الأكثر رعاية .
- ٣ - العمل على زيادة معونات المنظمات الدولية والدول المتقدمة الى الدول النامية بغير شروط سياسية أو عسكرية .
- ٤ - تشجيع قيام تكتلات اقتصادية للدول النامية .

المؤتمر الثاني (نيودلهي) :

وقد انعقد المؤتمر الثاني في نيودلهي خلال الفترة من ١/٢ - ٢٩/٣/٦٨ لوضع استراتيجية للتنمية الاقتصادية خلال السبعينيات تمكن الدول النامية من تحقيق معدلات مرتفعة للنمو .

وقد نجح المؤتمر في تحقيق نتائج طيبة بالنسبة لزيادة التبادل التجارى بين الدول النامية بعضها البعض ، وبينها وبين الدول الاشتراكية ، ولكنه فشل في تحقيق مثل هذه النتائج بالنسبة للتفضيلات الجمركية والمساعدات التى تقدمها الدول المتقدمة للدول النامية حيث صدرت التوصيات الخاصة بهذين الموضوعين دون تحديد تاريخ معين لتنفيذها ودون أن تلتزم كل الدول المتقدمة بتنفيذها .

وفىما يلى أهم قرارات المؤتمر :

١ - مطالبة الدول المتقدمة بتخصيص ١٪ من الناتج القومى الاجمالى لكل منها كمساعدات للدول النامية .

٢ - منح الدول النامية تفضيلات جمركية دون اشتراط المعاملة بالمثل من جانب الدول المتقدمة .

٣ - مطالبة الدول النامية بتنويع منتجاتها وعدم الاعتماد على محصول واحد .

٤ - وضع تشريع بحرى دولى وعدم فرض قيود من جانب الدول المتقدمة على سفر مواطنها للسياحة .

٥ - اتخاذ الاجراءات الكفيلة بتوسيع نطاق التبادل بين الشرق والغرب وكذلك بين الدول النامية والدول الاشتراكية .

المؤتمر الثالث بمدينة سننتياجو بشيلى فى الفترة من ١٣/٤ - ٢١/٥/١٩٧٢ .

وفىما يلى أهم القرارات :

أولا - كان المؤتمر الثانى قد أوصى الدول المتقدمة بتحويل ١٪ من اجمالى الناتج القومى فيها الى الدول النامية على أن يكون ٧٠٪ فى شكل قروض حكومية الا أن ما تم تحويله فعلا عام ١٩٧٠ بلغ ٧١.٠٪ ، ولهذا طالبت الدول النامية بضرورة تحديد تاريخ تلتزم فيها الدول المتقدمة فى تنفيذ ذلك ، غير أن المؤتمر نتيجة معارضة الدول الغربية لم يستطع التوصل الى اتفاق كامل ومع ذلك فقد قرر :

اولا : بالنسبة للمساعدات المالية :

١ - حث الدول على تحقيق هدف ١٪ فى موعد لا يتجاوز نهاية عام ١٩٧٤ .

٢ - دعوة الدول الغريبة الى عدم زيادة سعر الفائدة على هذه المعونات عن ٢٪ مع مد فترة السداد الى ٢٥ - ٤٠ عاما مع فترة سماح تراوح بين ٧ - ١٠ أعوام .

ثانيا - بالنسبة لمديونية الدول النامية :

١ - وضع قواعد ميسرة لاعادة جدولة هذه الديون (٢٣ بليون جنيه استرليني) بحيث تتضمن اعفائها من فوائد التأخير .

٢ - انشاء جهاز خاص داخل المؤتمر يبحث وسائل علاج مشكلة الديون الخارجة .

ثالثا - صادرات الدول النامية :

انشاء لجنة دائمة لمتابعة تطبيق النظام العام للتفضيلات (المزايا) الجمركية مع العمل على توسيع نطاق تطبيقه .

المؤتمر الرابع (نيروبي) :

تم في هذا المؤتمر مناقشة مشكلة التقلبات في أسعار المواد الأولية في الأسواق الدولية .

وتم وضع برنامج متكامل لتثبيت أسعار السلع المصنعة وانشاء صندوق مشترك تكتب فيه الدول الأعضاء بما فيها الدول الغنية لتحقيق هذا الهدف .

كما تم مناقشة اعادة جدول ديون العالم الثالث وفقا لوضع كل دولة وتسهيل نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة الى الدول النامية .

المؤتمر الخامس (مانिला) :

تركز النقاش في هذا المؤتمر حول أربعة موضوعات أساسية هي :

١ - التعاون التجارى .

٢ - المسائل النقدية والتمويلية .

٣ - رقابة الدول النامية لاستخدامات مواردها من المواد الخام والمعادن .

٤ - توزيع السيولة الدولية .

وقد تم في هذه الدورة الوصول الى عدة قرارات منها :

- ١ - زيادة تدفقات المعونة الرسمية التي تقدمها الدول المتقدمة الى الدول النامية لتحقيق هدف الـ ٠.٧٪ من اجمالي الدخل القومي .
- ٢ - تعزيز القدرة التكنولوجية للبلاد النامية ودراسة موضوع هجرة العقول منها للبلاد المتقدمة .
- ٣ - العمل على تنفيذ اتفاقية الأمم المتحدة لعام ١٩٧٤ في مجال النقل البحري على الخطوط المنتظمة بحيث يتم توزيع الحمولة على أساس ٤٠٪ لبواخر الدول المصدرة ، ٤٠٪ للدول المستوردة ، ٢٠٪ لبواخر الدول الأخرى .

مجالات عمل المؤتمر وانجازاته :

المواد الأولية :

تعتمد موارد غالبية البلاد النامية من العملات الأجنبية بصفة رئيسية على صادراتها من المواد الأولية التي تكون حوالى أربعة أخماس صادراتها .

وما زال أمام هذه الدول فترة طويلة قبل أن تتمكن من تنويع نشاطها الاقتصادي ودخولها عملية التصنيع والذي سوف يؤدي بالضرورة الى زيادة الاستهلاك الداخلى للموارد الطبيعية ، ولذلك فإن البلاد النامية تهتم في الوقت الحاضر بتحسين شروط تصدير المواد الأولية الى البلاد المتقدمة . والتي تقوم بسداد حصة يبيعها في استيراد ما تحتاج اليه من آلات ومعدات ومواد صناعية وغذائية .

ومن جهة أخرى فإنه يمكن للدول النامية زيادة صادراتها اذا قامت الدول المتقدمة (صناعيا) بتعديل أو إلغاء بعض العوائق أمام تجارة الدول النامية مثل التعريفات الجمركية ونظام الحصص .

وبالإضافة الى ما تقدم فإن مستوى أسعار المواد الأولية ينخفض كثيرا عن مستوى أسعار السلع الصناعية كما أنها تتعرض لتقلبات كبيرة .

وفضلا عما تقدم فإن بعض المواد الخام التي تنتجها البلاد النامية مثل المطاط والقطن والسيغال تقابل تنافسا متزايدا من البدائل الصناعية .

وهناك مشكلة أخرى تقابل البلاد النامية وهي عدم حصولها على نصيب عادل من حصيلة صادراتها بسبب انخفاض كفاءة طرق الانتاج والتسويق .

وتقوم البعثات باجراء الدراسات المختلفة للوصول الى حل لهذه المشاكل .

السلع الصناعية :

تشكل السلع الصناعية التامة الصنع والنصف مصنعة الجزء الأكبر من التجارة الدولية حيث بلغت قيمتها ٦٥٪ عام ١٩٧١ ، أما نصيب البلاد النامية من صادرات هذه السلع فتقدر بحوالي ٦٪ عام ١٩٧١ وبطبيعة الحال فان اجراء عملية تجهيز processing لبعض المواد الأولية تعتبر الخطوة الأولى نحو التصنيع في البلاد النامية ، ولكن البلاد المتقدمة تضع تعريفه جمركية مرتفعة على المواد المصنعة بالنسبة لما تفرضه على المواد الأولية ، وعلى ذلك فان الصناعات الناشئة في البلاد النامية تجد صعوبة كبيرة في دخول أسواق البلاد المتقدمة .

وقد استطاعت منظمة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة من اقامة نظام التفضيلات الجمركية .

حيث قامت الدول المتقدمة باجراء تخفيض في الرسوم الجمركية المفروضة على السلع الصناعية التامة الصنع ونصف المصنوعة .

ومن ناحية أخرى فحتى اذا كانت التعريفه الجمركية منخفضة فان صادرات الصناعات الناشئة بالدول النامية تواجه حواجز غير جمركية مثل الحصص الاستيراد حظر الاستيراد وقيام القطاع العام بالاستيراد والاجراءات الصحية .

كذلك يارس المؤتمر نشاطا ملحوظا بالنسبة للاجراءات المحددة لحجم النشاط التجارى باعتبار أن ذلك يعتبر عقبة في سبيل عملية التنمية الاقتصادية في البلاد النامية ، فقد يحدث أن تتفق بعض المشروعات فيما بينها على تقليل المنافسة بينها بوسيلة أو أخرى مثل تحديد كمية الانتاج أو المبيعات أو الأثمان أو الخصم الممنوح ، كذلك يتحقق ذلك عن طريق الاتفاقيات الخاصة بالمعرفة الفنية Know-how ، والاختراعات والعلامات التجارية حيث يمكن أن تستخدم لتحديد الانتاج أو المبيعات

أو تحديد مصادر معينة لشراء المواد الأولية أو الأجزاء ، كما أن الشركات المتعددة الجنسية قد تقوم بتحديد نشاط الشركات التابعة عن طريق التوجيهات من الشركة الأم ، ومثل هذه الإجراءات يؤدي إلى القضاء على المزايا التي تنتج من تحرير التجارة الدولية عن طريق التخفيضات الجمركية أو إلغاء القيود الإدارية .

التجارة غير المنظورة :

لاشك أن التجارة غير المنظورة تؤثر تأثيرا كبيرا على ميزان المدفوعات ويشمل ذلك أجور الشحن وتكاليف التأمين وتكلفة استخدام براءات الاختراع وترخيص الانتاج وفوائد القروض وتوزيعات الأرباح على رأس المال المستخدم في الخارج ومثل ذلك أيضا نفقات السياحة .

وبالرغم من أن نصيب الدول النامية في البضاعة المنقولة بالبحر يضل إلى ما يقرب من ٦٠٪ من المجموعة الكلية إلا أن نصيبها من الأساطيل التجارية يقدر بحوالي ٦٪ فقط ، وكما ذكرنا من قبل فإن أجرة شحن البضائع على الخطوط الملاحية المنتظمة تتم بواسطة أصحاب السفن في المؤتمرات الملاحية ، وقد أهتم مؤتمر الأمم المتحدة بمساعدة الدول النامية على زيادة حمولة أسطولها التجاري وكذلك على حصولها على شروط أفضل من أصحاب السفن .

كذلك لاشك أن التنمية الاقتصادية في البلاد النامية تحتاج إلى خدمات التأمين التجاري الأمر الذي يترتب عليه دفع مقادير كبيرة من العملات الأجنبية إذا لم يكن بهذه البلاد شركات تأمين ، هذا كما أن هنالك بعض الخدمات التأمينية التي تحتاج إلى مشاركة أجنبية ولهذا فقد أهتم المؤتمر بتنمية هذا النشاط ورفع كفاءته في البلاد النامية .

ومن مشاكل الدول النامية اعتمادها على التكنولوجيا المستوردة من البلاد المتقدمة الأمر الذي يكلفها أموالا طائلة ، ولذلك فإن نشاط المؤتمر يغطي هذا الموضوع الهام .

ومن المتفق عليه أن الدول النامية تحتاج إلى أموال من الخارج في صورة استثمارات وقروض ومساعدات ، وطبيعى أن هذا التمويل يفرض أعباء كبيرة على الدول النامية في صورة أرباح وفوائد وأقساط ديون ، ولذلك فقد أهتمت الأمم المتحدة بهذا الموضوع وطالبت الدول المتقدمة

عام ١٩٧٢ بتخصيص ١٪ من اجمالي الناتج القومي لمساعدة الدول النامية على أن تكون ٧.٠٪ منها في صورة مساعدات حكومية على أن يتم ذلك في عام ١٩٧٥ ، علما بأن الدول المتقدمة لم تقدم للدول النامية سوى ٣.٤٪ من اجمالي الناتج القومي عام ١٩٧٢ .

تنمية التجارة والتكامل الاقتصادي :

لا يزيد حجم السكان في غالبية الدول النامية أعضاء مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية على ١٥ مليون نسمة ، كما أن اجمالي الناتج القومي بها أقل من دخل أية دولة صغيرة ولاشك أن حجم السوق بهذه البلدان محدود للغاية ، ومن الغريب أن العلاقات التجارية بين الدول النامية محدودة للغاية فلم يزد قيمة صادراتها الى بعضها البعض عن ١٩٪ في عام ١٩٧٣ على سبيل المثال ، ولا يزيد عن ٣٪ من حجم التجارة الدولية وحتى تستفيد البلاد النامية من اقتصاديات الحجم الكبير في الاتاج وتطبيق مبدأ التخصص تحتاج الى ايجاد شكل من التكامل بينها وهو ما يهتم به مؤتمر الأمم المتحدة ، ويدخل ضمن نشاط المؤتمر أيضا تنمية النشاط التجاري بين البلدان ذات الأنظمة السياسية والاقتصادية المختلفة .

المعونة الفنية :

يقدم المؤتمر الى الدول النامية المعونة الفنية في مجال التجارة الخارجية وبالذات في مجال تنمية الصادرات ووضع سياسة التجارة الخارجية والسياسة الجمركية والتجارة العابرة وغيرها والملاحة البحرية والموانئ والتأمين ونقل التكنولوجيا .

النظام العام للتفضيلات (المزايا) الجمركية للدول النامية :

The Generalized System of preferences.

طلبت الدول النامية في مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية الذي عقد في جنيف عام ١٩٦٤ بأن تقدم الدول الصناعية منتجاتها نظاما تفضيليا بالنسبة للسلع المصنوعة ونصف المصنوعة ، وقد اعترضت بعض الدول الغربية على ذلك بحجة أن ذلك يخل بنص الدولة الأكثر رعاية .

وقد عرض الموضوع من جديد على المؤتمر في دور انعقاده الثاني في نيودلهي عام ١٩٦٨ ، وقد وافق المؤتمر على وضع نظم تفضيل عام بالنسبة للمنتجات المصنوعة ونصف المصنوعة التي تنتجها الدول النامية وذلك دون

تبادل في المعاملة ودون تمييز ، وذلك حتى تستطيع الدول النامية زيادة صادراتها ، وقد شكلت لجنة خاصة لوضع نظام التفضيل ، وتم انجاز النظام في أكتوبر ١٩٧٠ •

وقد وافق مجلس وزراء السوق الأوروبية المشتركة على تطبيق نظام التفضيل ابتداء من أول يولييه ١٩٧١ •

كما وضعت الدول الأخرى وهي اليابان وسويسرا والمملكة المتحدة والولايات المتحدة مشروعات مماثلة •

وقد بدأت السوق الأوروبية المشتركة في تطبيق نظام المزايا المقدم منها ابتداء من أول عام ١٩٧١ ، واليابان ابتداء من أول أغسطس ١٩٧١ ، والنرويج من أول أكتوبر ١٩٧١ ، أما الدانمرك والسويد ونيوزيلندا وتشيكوسلوفاكيا والمجر فقد بدأت في تطبيقه ابتداء من أول يناير ١٩٧٢ ، وسويسرا ابتداء من أول مارس ١٩٧٢ ، وتبعتها دول أخرى •

طبيعة النظام العام للتفضيلات :

يعتبر النظام بمثابة ترتيب وافقت بموجبه بعض الدول المتقدمة على معاملة صادرات الدول النامية اليها معاملة خاصة ، وذلك باعفاؤها من الرسوم في الوقت الذي تظل فيه الرسوم الجمركية سارية المفعول بالنسبة للسلع المصدرة اليها من الدول المتقدمة ، وهو يعتبر بذلك خروج على مبدأ المعاملة بالمثل ومبدأ عدم التمييز •

ويبلغ عدد الدول المتقدمة المانحة للنظام ٢٢ دولة • من أهمها • الولايات المتحدة ودول السوق الأوروبية-واستراليا وكندا والنمسا واليابان ونيوزلندا وسويسرا والنرويج والسويد •

ويلاحظ أن نظام التفضيلات ليس نظاما موحدا تقوم بتطبيقه كل الدول المتقدمة ، فهو عبارة عن أنظمة متعددة تختلف بحسب ظروف كل من الدول المانحة أو كل مجموعة من هذه الدول ، مثل مجموعة دول السوق الأوروبية المشتركة ومجموعة الدول الاسكندنافية •

ومن ناحية أخرى فإن جميع الدول النامية لها الحق في الاستفادة من المعاملة التفضيلية •

ومن بين الدول النامية المستفيدة عشرون دولة عربية منها مصر •

(السمات العامة لنظام التفضيلات الجمركية)

تشترك أنظمة الدول المختلفة في عدد من السمات منها :

١ - بيان السلع التي يشملها النظام :

تضمنت كل المشروعات بيان بالسلع التي يشملها النظام وهي فقط السلع الصناعية والنصف صناعية ، وهذه السلع تشملها بنود تعريفية بروكسل الجمركية B.T.N. (البنود رقم ٢٥ - ٩٩) .

على أن بعض المشروعات اشتمل أيضا على سبيل الاستثناء على بعض المواد الأولية وبعض السلع الزراعية المجهزة أو نصف المجهزة التي شملتها البنود ١ - ٢٤ من تعريفية بروكسل .

٢ - نطاق المزايا : Extent of Preference

اشتملت الأنظمة على نسبة التخفيضات الجمركية الممنوحة لصادرات الدول النامية من السلع الصناعية والنصف مصنوعة . وفي بعض المشروعات كانت نسبة الاعفاء ١٠٠٪ على البنود من ٢٥ - ٩٩ . وبلغت نسبة التخفيض ٥٠٪ بالنسبة لبعض السلع .

٣ - قواعد التنفيذ : Safeguards Mechanism

شملت الأنظمة بعض القواعد التنظيمية مثل وضع حد أعلى لتمتع السلع بالمزايا ، وتحديد حصص كمية أو قيمة لتمتع السلع بالتعريفية المخفضة .

٤ - قواعد المنشأ : Rules of Origin

تتضمن المشروعات قواعد لتحديد منشأ السلع لكي تتمتع السلع التي منشؤها الدول النامية بالتعريفية المخفضة دون غيرها . وقد تم في ديسمبر ١٩٧٠ الاتفاق على قواعد المنشأ التي ستطبق وأهمها :

١ - قواعد تحديد منشأ السلعة حتى تتمتع بالمزايا .

٢ - المستندات اللازم تقديمها .

٣ - قواعد تصديق السلطات على صحة البيانات المقدمة عن منشأ

السلعة .

٤ - الجزاءات التي توقع على المصدرين الذين يقدمون معلومات غير صحيحة .

٥ - قواعد التعاون المشترك لاحكام الرقابة على المنشأ .

٥ - الدول المستفيدة بالمزايا :

تحدد الدول المستفيدة من النظام على أساس الاختيار الذاتي ، ومعنى ذلك أن الدولة التي ترى أنها دولة نامية تستفيد من المزايا التفضيلية ، ومع ذلك فللدولة المانحة للمزايا الحق في تقدير ذلك .

٦ - اجراءات خاصة لصالح الدول الأقل تقدما من بين الدول النامية :

اتفق على وضع اجراءات خاصة لهذه الدول في صورة مساعدات فنية ومالية .

٧ - مدة سريان النظام العام للتفضيلات الجمركية :

اتفق على سريان الأنظمة لمدة عشر سنوات على أن يتم دراسة نتائجها قبل انتهاء الموعد حتى يتقرر تحديد أو وقف العمل به ، الا أن السوق الأوروبية المشتركة طبقت مشروعها لمدة ٦ شهور فقط من ١/٧/ - ٣١/١٢/ ١٩٧١ ثم مدت العمل به الى ٣١/١٢/ ١٩٧٢ حتى تنتهي من وضع قواعد جديدة للمزايا التي ستمنحها عام ١٩٧٣ بعد انضمام انجلترا والدول الأوروبية الأخرى لها .

وليس من شك أن الدول النامية سوف تستفيد كثيرا من تطبيق هذا النظام اذ أن نمو صادرات هذه الدول سيؤدي الى زيادة حصيلة صادراتها ، وبالتالي زيادة مقدرتها على الاستيراد ، ومن ناحية أخرى سوف تتسع السوق أمام انتاج هذه البلاد مما يمكن من الاستفادة بوفورات نظام الانتاج الكبير ، على أنه أيضا فان الدول المانحة للمزايا سوف تستفيد نتيجة لزيادة طلب الدول النامية على شراء منتجاتها .

على أن استفادة الدول النامية بهذا النظام مرهون بقدرتها على تطوير هيكل انتاجها الصناعي وتنويعه ، ورفع الكفاية الانتاجية وتحسين وسائل تسويقه .

وهناك من يعتقد أن فائدة الدول النامية من هذا النظام محدودة ، ذلك لأن السلع التي ينطبق عليها هذا النظام وهي السلع الصناعية تكون

حوالى ٢٥٪ - ٣٠٪ من صادرات الدول النامية ، أما بقية الصادرات فلا تستفيد شيئاً .

كذلك فإن عدداً من السلع الصناعية مثل المنسوجات والمصنوعات الجلدية والبتروول والمنتجات البترولية لا يشملها هذا النظام ، وأخيراً فإن بعض الأنظمة تضع حداً أقصى بالنسبة لكمية الواردات التى يشملها النظام .

علاقة النظام العام للتفضيلات الجمركية بالجات :

يؤخذ على هذا النظام أنه يتناقض مع ما تقضى به المادة الأولى من اتفاقية الجات من قاعدة شرط الدولة الأولى بالرعاية والاستفادة بالمرابا على أساس تبادل ، ولذلك فقد قرر الأعضاء المتعاقدون فى الجات التحل من تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية لمدة عشر سنوات ، وذلك ابتداء من ٢٥/٦/١٩٧١ .

الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة (الجات GATT) :

فى عام ١٩٤٧ وقعت ٢٣ دولة على الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة ، وكانت الدول الموقعة على الاتفاقية تقوم فى الأصل بأعداد ميثاق لإنشاء منظمة للتجارة الدولية كاحدى المنظمات المتخصصة للأمم المتحدة ، ولم يهيا لهذه المنظمة الخروج الى الوجود بسبب عدم تصديق الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا على ميثاق هذه المنظمة ، رغم أن الولايات المتحدة كانت من الدول الداعية الى وضع الميثاق .

لهذا فقد اتفقت الدول الثلاث والعشرون على توقيع الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة بقصد تبادل امتيازات جمركية على النحو الوارد فى ميثاق منظمة التجارة الدولية ، والذي يطلق عليه أيضاً ميثاق هافانا ، وقد تبنت الاتفاقية بصفة رئيسية بعض الأجزاء المختارة من ميثاق منظمة التجارة الدولية .

ويعتبر اجتماع الأعضاء المتعاقدون أعلى جهات فى الاتفاقية ، وتجتمع عادة مرة كل سنة ، ويتم اتخاذ القرارات فى الاتفاقية بالاتفاق وليس بالتصويت ، وفى الحالات القليلة التى يستخدم فيها التصويت يكون لكل عضو صوت واحد .

ويتولى مجلس المندوبين النظر فى الأمور الروتينية والأمور المستعجلة بين أدوار الانعقاد .

وهناك عدد من اللجان الدائمة لتوجيه العمل نحو السلع الصناعية والزراعة ومشاكل التجارة والتنمية ، ولتنفيذ المفاوضات التجارية بين البلاد النامية ، ودراسة مواف الدول التي تضع قيودا على التجارة لحماية ميزان المدفوعات بها .

ويوجد كذلك لجنة للقطن والمنسوجات ولجنة للإجراءات الخاصة لمحاربة عمليات الاغراق . ولجنة للسوازة والشئون المالية والادارية ، كما تشكل لجان خاصة لدراسة موضوع معين .

ويوجد المركز الرئيسى للجان فى جنيف . وقد دخلت الاتفاقية فى حيز التنفيذ عام ١٩٤٨ بهدف منع تكرار الركود الذى أصاب نظام التجارة خلال الثلاثينيات والذى ساهم فى اشعال الحروب العالمية الثانية ، وتعمل الدول الموقعة على الاتفاقية لتحرير التجارة ، ووصلت عضوية الاتفاقية فى مارس عام ١٩٨١ الى ١٩٨٥ دولة . وثلاثة دولة ووفق على انضمامها للمنظمة مؤقثا ، وذلك بخلاف ٢٤ دولة تطبق قواعد المنظمة .

وتعتبر الاتفاقية بمثابة قانون منظم للتجارة الخارجية ، كما تعتبر وسيلة للتشاور والتفاوض بين الدول .

ومن المبادئ الأساسية للجان :

اولا : فى مجال العلاقات التجارية :

١ - عدم التمييز Trade Without Discrimination :

ويقوم هذا المبدأ على الشرط المشهور وهو (مبدأ الدولة الأولى بالرعاية) Most Favored Nation Clause أى أن التجارة يجب أن تقوم بدون أى تمييز .

وتتعهد الدول الموقعة بمنح بعضها البعض الآخر معاملة لا تقل عما تمنحه لأى دولة أخرى من مزايا أو تفضيلات وذلك بالنسبة للتعريف الجمركية على الواردات والصادرات ، وبالتالي لا تستطيع أى دولة أن تمنح مزايا خاصة لتجارتها مع أى بلد آخر ، حيث يعامل الجميع على أساس واحد ويتقاسم الجميع جهود تخفيض العوائق الجمركية . على أنه يوجد بعض الاستثناءات لهذا المبدأ .

٢ - الحماية عن طريق التعريفات الجمركية فقط :

Protein Only through Tariffs

ومعنى ذلك أن تتم حماية الصناعة الوطنية عن طريق التعريفات الجمركية فقط ، وليس عن طريق أية إجراءات تجارية أخرى ، ويهدف هذا المبدأ الى توضيح عملية الحماية وجعل المنافسة ممكنة ، وطبقا للمبدأ فان استخدام حصص الاستيراد غير مصرح به ، ومن الممكن استخدام حصص الاستيراد في بعض الحالات الخاصة المحددة .

٣ - استقرار التجارة : A Stable basis for Trade

عن طريق هذا المبدأ يمكن وضع أساس مستقر يمكن التنبؤ به للتجارة وذلك عن طريق الاتفاق على مستوى التعريفات بين الأطراف المتعاقدة ، ويجوز إعادة النظر في التعريفات الملزمة كل ثلاث سنوات فقط ، وتعتبر العودة الى التعريفات المرتفعة اجراء غير مرغوب فيه وذلك عن طريق اشتراط تعويض أى ارتفاع في التعريفات .

٤ - التشاور على أساس من المساواة Consultation :

يمكن للأطراف المتعاقدة اللجوء الى البجاء لاجراء تسوية عادلة سواء كانت دولا كبيرة أم دولا صغيرة اذا شعروا بأى اعتداء على حقوقهم طبقا للاتفاقية العامة ، يستوى في ذلك الدول الكبيرة أو الصغيرة .

٥ - حق الاعفاء Waiver :

وطبقا لهذا المبدأ يجوز للدولة العضو حق طلب اعفائها من تطبيق بعض التزاماتها طبقا للاتفاقية اذا كانت هنالك ظروف اقتصادية تقتضى ذلك .

ثانيا : في مجال المفاوضات الخاصة بتحرير التجارة الخارجية :

بالاضافة الى المبادئ السابقة فان البجاء يعتبر أداة للمفاوضات التجارية الخاصة بتحرير التجارة ، وقد أمكن للدول الاتفاق على اجراء تخفيضات والالتزام بعدم زيادة التعريفات الجمركية لعشرات الألوف من بنود التعريفات الجمركية وذلك في مؤتمرات رئيسية للتعريفات الجمركية وهى :

١ - مؤتمر جنيف عام ١٩٤٧ .

٢ - مؤتمر أنسى بفرنسا عام ١٩٤٩ .

٣ - مؤتمر توركوى بإنجلترا عام ١٩٥١ .

٤ - مؤتمر جنيف عام ١٩٥٦ •

٥ - مؤتمر جنيف عام ١٩٦١/٦٠ وهو ما أطلق عليه دورة ديلون
Dillon Rounds

٦ - مؤتمر طوكيو :

ويطلق عليه دورة طوكيو Tokyo Round وقد اشترك فيها ٩٩ دولة
من أعضاء الجات بالإضافة الى ٢٩ دولة أخرى من غير أعضاء الجات •

وقد بدأت المفاوضات التجارية متعددة الأطراف (MIN) دورتها السابعة
في اجتماع وزاري في طوكيو في سبتمبر عام ١٩٧٣ واستمرت حتى ابريل
١٩٧٩ وتلا هذه المفاوضات البروتوكول الذي عرض في اجتماعات جنيف
في يوليو ١٩٧٩ •

ويمكن تقسيم نتائج مباحثات دورة طوكيو في ثلاث مجالات رئيسية
وهي :

١ - التحرر من القيود التجارية أو تخفيض الرسوم الجمركية •

٢ - القواعد المتعلقة بالاجراءات خلاف التعريفات الجمركية •

٣ - تعديل قواعد الجات بما يتفق مع الظروف المتغيرة التي تشمل
الاطار القانوني لمعاملة الدول النامية •

وقد استخدم أسلوبان في المفاوضات المشار اليها - الأسلوب الأول
طبق في مؤتمر عام ١٩٦٤ ، وهو يدعو الى ايقاف المفاوضات الثنائية بين
كل دولتين وتقييم التنازلات الناتجة بين جميع أعضاء الجات ، أما الأسلوب
الثاني فقد استخدم في دورة كينيدي عام ٦٠ - ١٩٦١ ، وقد أطلق على هذا
المؤتمر دورة كينيدي لأن الرئيس كينيدي كان قد حصل على سلطات
واسعة من الكونجرس لمدة خمس سنوات لاجراء مفاوضات لتخفيض
التعريفات الجمركية •

وقد وافقت الدول الصناعية على تخفيض التعريفات على ٧٠٪ من السلع
المستوردة وذلك فيما عدا الحبوب ومنتجات الألبان ، وقد تم التخفيض
بمقدار ٥٠٪ بالنسبة لثلثي هذه السلع ، وبمقدار ٢٥٪ الى ٣٠٪ بالنسبة

لخمس هذه السلع ، وقد اتفق على تنفيذ هذه التخفيضات على عدة مراحل ابتداء من بداية عام ١٩٧٣ .

وبالنسبة للقيود غير الجمركية فقد قامت الجات بتجميع هذه القيود في الدول المختلفة ، وقد بلغت أنواع هذه القيود حوالي ٨٠٠ نوعا يمكن تبويبها في خمس مجموعات عريضة ، هي :

١ - اشتراك الحكومة في التجارة ويشمل ذلك إعانات الإنتاج والتصدير واجراءات الشراء الحكومية والاتجار الحكومي .

٢ - اجراءات الاستيراد والجمارك ويشمل تحديد أو تقييم سعر السلع وبنود التعريفات الجمركية والاجراءات المضادة لسياسة الاغراق ، والمستندات المطلوبة .

٣ - تحديد المواصفات بالنسبة للسلع المستوردة والسلع المختلفة وتشمل نواحي الصحة والسلامة والتعبئة والتبئين .

٤ - القيود الخاصة على الواردات والصادرات وتشمل القيود الكمية والاتفاقات الثنائية وحظر التصدير والرخص .

٥ - القيود على الاستيراد والتصدير عن طريق نظام الشن وتشمل التأمينات المدفوعة مقدما والتعديلات الضريبية .

وتعمل الجات على الغاء هذه القيود ، وتؤيد الاتفاقية العامة أية اجراءات اقليمية للتكامل الاقتصادي بين عدد من الدول المتجاورة يكون من شأنه الغاء القيود على الاستيراد بينها ، وتأخذ التكتلات الاقليمية أشكالاً مختلفة، فقد تكون في اتحاد جمركي ، أو قد تكون في صورة منطقة تجارة حرة ، ويأتي في مقدمة هذه التكتلات السوق الأوروبية المشتركة والاتحاد الأوروبي للتجارة الحرة ، واتحاد أمريكا اللاتينية للتجارة الحرة ، وفي مقدمة الأعمال الهامة التي قامت بها الجات عقد اتفاقية التجارة الدولية في القطن والمنسوجات عام ١٩٦٢ التي جددت عدة مرات آخرها التجديد لمدة أربع سنوات ابتداء من ١/١/١٩٧٨ وقد وقعها ٣٠ مصدرا ومستوردا كبيرا للمنسوجات .

ثالثا : في مجال العلاقة مع الدول النامية :

تمثل الدول النامية ثلثي الدول الأعضاء في الجات ، ولذلك فالجات

تولى اهتماما كبيرا لمشاكل التجارة الدولية لهذه الدول . ويتضح ذلك في ثلاثة محاور رئيسية :

١ - هنالك عدد من شروط الاتفاقية التي تعطى هذه الدول قدرا من المرونة عند تنفيذ قواعد الجات .

٢ - ومن ناحية أخرى فقد أضيف باب جديد وهو الباب الرابع الى الاتفاقية عام ١٩٦٥ ملزما الدول الغنية لمساعدة الدول النامية .

٣ - تنسية المصالح التجارية للدول النامية .

ومن ذلك أيضا مساعدة الدول النامية على زيادة التبادل التجارى فيما بينها حيث تبين أن هذا التبادل محدود للغاية . ويتم ذلك عن طريق تبادل التخفيضات الجمركية والمزايا التفضيلية .

ومن ضمن ذلك أيضا موافقة الدول الأعضاء عام ١٩٧١ على الاستثناء من شروط الدول الأكثر رعاية وذلك بإنشاء نظام التفضيلات الجمركية الذى تعطيه الدول المتقدمة للدول النامية دون الحصول على أية مزايا مقابل ذلك .

كما أنشأت الجات مركز التجارة الخارجية فى عام ١٩٦٤ بالاشتراك مع مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية منذ عام ١٩٦٨ ، ويساعد المركز الدول النامية فى وضع وتنفيذ برامج تنمية الصادرات كما يوفر البيانات اللازمة ويساعد فى تدريب الأفراد الاخصائيين فى التجارة الخارجية ، وخدمات المركز بدون مقابل لكل الدول النامية ، وقد حضر حوالى ٣٠٠ شخص برامج التدريب التى تمتد الى ٥ شهور حتى عام ١٩٧١ ، هذا بخلاف البرامج القصيرة ، ويحضر هذه البرامج المسئولون فى الدول النامية الأعضاء وغير الأعضاء ، كما ينشر المركز العديد من الدراسات التسويقية التى تساعد المصدرين فى البلاد النامية على معرفة فرص التصدير المتاحة لهم .

ويمكن تلخيص ما تقدم فيما يلى :

تعتبر الجات بمثابة عقد اتفاق متعدد الأطراف يوضح دستور السلوك فى مجال التجارة الخارجية ، ويرمى الى تحقيق استقرار التعريفات الجمركية واثاحة الفرصة لتبادل المشورة فى مشاكل التجارة الخارجية .

ومن أهم مواد اتفاقية الجات البند الأول بضمان معاملة الدولة الأكثر رعاية بين الدول الأعضاء .

والمادة الثانية التى تنص على أن تتم تخفيضات التعريفات الجمركية عن طريق المفاوضات بين الدول الأعضاء جميعها لاكتتاب فى قوائم تعتبر ملاحقا للاتفاقية .

أما المادة الثالثة فتتص على أنه من المحظور استخدام الحصص فى التجارة بين الدول الأعضاء الا عند الضرورة وفى حالة عجز ميزان المدفوعات لبعض الدول .

أما المادة الثالثة فتتقضى بتحريم الضرائب المحلية التى تميز بين الواردات .

أما المادة الرابعة فتتص على حرية التجارة العابرة .

وتتقضى المادة الخامسة بمنع أو تقليل بدائل التعريفات الجمركية والتى يطلق عليها الاجراءات غير الجمركية .

وتعالج المواد السادسة الى التاسعة القيود الكمية وتسمح باستخدامها لاصلاح عجز ميزان المدفوعات .

أما المادة ١٥ فتتحدث عن علاقة الجات بصندوق النقد الدولى وتتحدث المادة ١٦ عن إلغاء اعانات التصدير .

وتتطلب المادة ١٧ من شركات القطاع العام فى مجال التجارة الخارجية عدم التميز فى نشاطها .

والمادة ١٨ تعطى المرونة للدول النامية فى مجال التعريفات الجمركية وتطبيق بعض القيود الكمية للمحافظة على سعر عملتها فى التبادل التجارى .

وتتكلم المادة ١٩ عن حالة الضرورة التى تتطلب اجراءات ضد الاستيراد من الخارج الذى يضر بالمصالح الداخلية وتنص المواد ٢٠ - ٣٠ على بعض الاستثناءات العامة والخاصة مثل الاستثناء الخاص بحماية الصحة العامة وتتحدث المادة ٢٢ عن نظام المشاورات وتتحدث المادة ٢٣ عن تسوية المنازعات والمادة ٢٤ تنص على اعتبار الاتحادات الجمركية ومناطق التجارة الحرة استثناء من شرط الدولة الأكثر رعاية .

وتنص المادة ٢٩٠ على حق الدول فى طلب الاعفاء من تطبيق بعض الشروط أما المواد ٢٦ - ٣٥ فهى مواد تنظيمية .

وأخيرا فإن المواد ٣٦ - ٣٨ التى تكون الباب الرابع فهمى تتكلم عن ظروف البلاد النامية .

هذا وقد وافق الأطراف المتعاقدون على انضمام مصر الى الجات عام ١٩٦٢ كعضو مؤقت لمدة سنتين ، ثم جددت العضوية المؤقتة بعد ذلك ، وأخيرا تمت الموافقة فى مايو ١٩٧٠ على قبول مصر عضوا كاملا فى الجات ، ويرجع انضمام مصر الى هذه الاتفاقية الى أهمية مركز دول الجات فى التجارة الدولية حيث تمثل أكثر من ٨٥٪ منها ، هذا بالإضافة الى المزايا الممنوحة لدول الجات فى اتفاقية المنسوجات القطنية .

وقد وجهت الى الجات عدة انتقادات منها أنها قائمة على فكرة التبادل فى المعاملة نظرا لالتزام الأطراف المتعاقدين بمعاملة الدول الأكثر رعاية ، كما أنه لم يخصص فى أحكامه نصوصا خاصة بالتنمية الاقتصادية رغم أن مسائل التجارة الدولية هى جزء لا يتجزأ من هذه المسألة الهامة التى تهم دول العالم جميعا وهى التنمية الاقتصادية .

كذلك لم تتضمن الاتفاقية نصوصا بشأن المواد الأولية ، ولكل ذلك كان لابد من اجراء تعديل فى أحكام الاتفاقية ، وقد تم ذلك اعتبارا من يونيو ١٩٦٦ حيث ضُيف باب رابع الى الاتفاقية العامة عن التجارة والتنمية .

السوق الأوروبية المشتركة E.E.M. :

Economic European Market.

ويطلق عليها أيضا اسم المجتمع الاقتصادى الأوروبى • Economic

وقد انشئت السوق الأوروبية فى ٢٥ مارس European Community

١٩٥٧ ومن الدول الآتية :

١ - فرنسا •

٢ - إيطاليا •

٣ - ألمانيا

٤ - بلجيكا •

٥ - لوكسمبرج •

٦ - هولندا •

وتهدف السوق الى تحقيق وحدة اقتصادية بين الدول الأعضاء
تخفيض بموجبها القيود المفروضة على التجارة الخارجية والحواجز الجمركية

مع توحيد التعريف الجمركية بالنسبة للدول الأخرى بالإضافة الى هذه
أهداف أخرى .

ويمكن اجمال أهداف السوق الأوروبية المشتركة فيما يلي :

- ١ - ازالة الرسوم الجمركية ونظام الحصص فيما بين الدول الأعضاء .
- ٢ - ايجاد تعريف جمركية موحدة يعامل بها العالم الخارجى ووضع سياسة تجارية موحدة ازاءه .
- ٣ - ازالة القيود التى تحول دون انتقال الأشخاص والخدمات ورؤوس الأموال فيما بين الأعضاء .
- ٤ - وضع سياسة موحدة فى ميدانى الزراعة والنقل .
- ٥ - تنسيق السياسات الاقتصادية والاجتماعية للدول الأعضاء .
- ٦ - التقريب بين التشريعات الوطنية فى الدول الأعضاء .
- ٧ - اشراك الأقطار التى وراء البحار فى السوق كأعضاء متسبين .
- ٨ - انشاء نظام يكفل المنافسة الحرة داخل السوق .

وتتكون أجهزة السوق من الهيئات الآتية :

- ١ - مجلس وزراء (مركزه بروكسل) .
- ٢ - اللجنة التنفيذية Commission (مركزها بروكسل) .
- ٣ - جمعية برلمانية (البرلمان الأوروبى) ومركزه ستراسبورج بفرنسا .

- ٤ - محكمة عدل مركزها (لوكسمبورج) .

ويتبع اللجنة التنفيذية عدد من اللجان أهمها :

- ١ - اللجنة الاقتصادية والاجتماعية .
- ٢ - اللجنة النقدية .
- ٣ - بنك الاستثمار .
- ٤ - الصندوق الاجتماعى الأوروبى .
- ٥ - صندوق التنمية لما وراء البحار .

وقد اتفق على تحديد فترة انتقال ١٢ سنة لتحقيق أهداف الاتفاقية تنقسم الى ثلاث مراحل متساوية كل مرحلة أربع سنوات .

ويلاحظ أن واردات السوق من القطن الخام (بين الدول الست) لا تخضع لأية رسوم جمركية نظرا لأن الدول الأعضاء لا تنتج قطنًا فيما عدا إيطاليا التي تنتج كمية محدودة من احتياجاتها .

وبصفة عامة فإن السوق ليست عبارة عن اتحاد جمركي فقط ولكنه أيضا بالإضافة الى ذلك اتحاد اقتصادي تزول فيه الفوارق المصطنعة .

هذا وقد بدأ سريان الاتفاقية من يناير ١٩٥٨ بعد أن صدقت الهئات البرلمانية في الدول الست على هذه الاتفاقية .

وأخيرا فقد انضمت إنجلترا الى السوق عام ١٩٧٣ بعد مفاوضات عديدة استمرت عدة سنوات ، وذلك بسبب رفض فرنسا لهذا الانضمام، كما انضمت اليها أيضا في نفس السنة الدانمارك وأيرلندا والنرويج وذلك ابتداء من أول يناير ١٩٧٣ ، كما انضمت اليونان للسوق ابتداء من أول يناير ١٩٨١ .

ومن المتوقع أن تنضم كل من اسبانيا والبرتغال الى السوق في عام ١٩٨٢ .

وقد نصت معاهدة روما على فترة انتقال مدتها ١٢ سنة ابتداء من أول يناير ١٩٥٨ تنشأ خلالها السوق المشتركة بالتدريج على ثلاث مراحل كل منها ٤ سنوات .

وقد أصبح السوق الأوروبية المشتركة اتحادا جمركيا كاملا في أول يوليو ١٩٦٨ بإلغاء الرسوم بين الدول الأعضاء ، وقد طبقت تعريفية خارجية موحدة على منتجات الدول غير الأعضاء ، وتمت مرحلة الوحدة الجمركية قبل الموعد المحدد في معاهدة روما بسنة كاملة وذلك في أول يناير ١٩٧٠ .

والمفروض أنه في نهاية فترة الانتقال تعقد السوق باعتبارها وحدة تجارية الاتفاقات التجارية والجمركية مع الدول غير الأعضاء أو أية هيئة دولية مثل الجات .

الانتساب الى السوق الأوروبية المشتركة :

تقضى المادة ١٣١ من معاهدة روما على أن توافق الدول الأعضاء على أن تشترك في السوق الدول والأقاليم غير الأوروبية التي لها علاقة

خاصة ببلجيكا وفرنسا وإيطاليا وهولندا ، وذلك بهدف إنشاء علاقات اقتصادية وثيقة بينها وبين السوق ، وتعتبر العلاقة بين هذه الدول والسوق نظام تفضيل تتمتع فيه هذه البلاد ببعض المزايا ونظير ذلك تلتزم هذه الدول بأن تعامل دول السوق معاملة الدول الأكثر رعاية .

هذا وقد وقعت مصر اتفاقا تفضيليا مع السوق الأوروبية لمدة خمس سنوات ابتداء من عام ١٩٦٩ يستهدف تشجيع تنمية المبادلات التجارية بينهما ، وذلك طبقا للشروط التالية :

١ - تتمتع المنتجات التي منشؤها مصر عند استيرادها في المجموعة الأوروبية ببعض التخفيضات في الرسوم الجمركية طبقا لأوضاع خاصة مبينة في الملحق رقم (١) بالاتفاقية ، وكذلك تتمتع المنتجات التي منشؤها المجموعة الأوروبية عند استيرادها في مصر بتخفيضات في التعريفات مبينة في الملحق رقم (٢) .

٢ - لا يجوز أن يكون النظام الذي تطبقه جمهورية مصر العربية على المنتجات التي منشؤها المجموعة الاقتصادية الأوروبية (السوق الأوروبية المشتركة) أقل ملاءمة من النظام الذي تطبقه على المنتجات التي منشؤها الدول الأكثر رعاية .

٣ - في حالة تحصيل رسوم على منتجات أحد الأطراف المتعاقدة التي تصدر الى الطرف المتعاقد الآخر فلا يجوز أن تزيد هذه الرسوم على تلك التي تحصل على المنتجات التي تصدر الى الدول الأخرى الأكثر رعاية .

٤ - لا تمنع الاتفاقية مصر من إنشاء أو الإبقاء على الاتحادات الجمركية أو مناطق التجارة الحرة أو الاتفاقيات التي تستهدف التكامل الاقتصادي الإقليمي بما لا يتعارض مع أحكام الاتفاقية .

٥ - لا يجوز فرض قيود على الاستيراد أو التصدير أو العبور إلا في حالات خاصة تتعلق بالأمن العام أو الصحة أو حماية الثروة القومية أو حماية الملكية الصناعية والتجارية .

٦ - مدة الاتفاقية خمس سنوات قابلة للتجديد .

هذا وقد نظم البروتوكول الملحق بالاتفاقية تعريفا واضحا لعبارة منتجات بلد المنشأ .

ثم عقدت اتفاقية أخرى بين مصر والسوق الأوروبية المشتركة عام ١٩٧٢ وأخيرا فقد تم اتفاق جديد بين مصر والسوق الأوروبية المشتركة في ١٨ يناير ١٩٧٧ وقد وافق على هذا الاتفاق بمقتضى قرار رئيس الجمهورية رقم ٤٣٤ لسنة ١٩٧٧ وذلك بهدف تنمية التجارة بين الطرفين، وطبقا لهذه الاتفاقية فإن الرسوم الجمركية والضرائب على الواردات المصرية سوف تلغى بمقدار ٨٠٪ من تاريخ تنفيذ الاتفاق وبمقدار ١٠٠٪ من أول يولييه ١٩٧٧ ، كما تلغى القيود الكمية على الواردات المصرية الى السوق الأوروبية المشتركة وغير ذلك من المزايا .

ولاشك أن قيام السوق الأوروبية المشتركة قد ساعد كثيرا على تنمية اقتصاديات الدول الأعضاء والدول المنتسبين ، ونجد ذلك واضحا في زيادة حجم التبادل التجارى بين الدول الأعضاء في السوق فقد زادت الواردات بينها بنسبة ٤١٨٪ في الفترة من ١٩٥٨ - ١٩٦٨ ، وزادت الصادرات بنسبة ٤٢١٪ في نفس الفترة ، وكذلك زاد حجم الواردات بالنسبة للدول غير الأعضاء في السوق ٢٠٧٪ وزادت الصادرات ٢٢١٪ ، وأخيرا فإن حصة السوق في التجارة العالمية زادت من ٢٣٪ عام ١٩٥٨ الى ٣٣٪ عام ١٩٧٠ .

كما وقعت مصر على اتفاقية مع المجموعة الاقتصادية الأوروبية بشأن التجارة في منتجات النسيج بتاريخ ٢٤/٤/١٩٨٠ وصدر القرار الجمهورى رقم ١٧٦ لسنة ١٩٨١ بالموافقة على هذه الاتفاقية .

اتفاقية تسهيل التبادل التجارى وتنظيم تجارة الترانزيت بين الدول العربية :

وافق مجلس جامعة الدول العربية على هذه الاتفاقية في ١٧/٩/١٩٥٣ ، وقد أصبحت الاتفاقية نافذة المفعول بتصديق أكثر من ثلاث دول عليها وذلك في ١٢/١١/١٩٥٣ ثم انضم اليها عدد آخر .

والدول التى صادقت على الاتفاقية هى :

الأردن - سوريا - العراق - لبنان - مصر - المملكة السعودية .

وتنص الاتفاقية على تخفيضات جمركية على السلع المتبادلة بين الدول الموقعة عليها تتراوح بين إعفاء كامل للسلع المدرجة في جدول (١) الملحق

بالاتفاقية الى تخفيض مقداره ٧٥٪ بالنسبة للمنتجات الصناعية المدرجة في جدول (ب) الملحق بالاتفاقية ومدة الاتفاقية سنة قابلة للتجديد .

وقد تمت عدة تعديلات على الاتفاقية باضافة بعض السلع أو حذف البعض من الجدولين (أ ، ب) كما تم انشاء جدول (ج) يحقق تخفيض التعريفه المطبقة في البلد المستورد بمقدار ٥٠٪ ، ثم أنشئ جدول رابع جديد (د) يسمى جدول صناعات التجسيع وتتمتع المنتجات المدرجة فيه بتفضيل جمركي قدره ٢٠٪ من التعريفه العادية المطبقة في البلد المستورد .

على أن هذه الاتفاقية لم تؤد الى زيادة نطاق الاعفاءات وتقوية درجة التخفيضات عما كان عليه الأمر في الاتفاقات الثنائية العربية التي كانت ولا زالت نافذة المفعول بعد عقدها أو التي عقدت بعد ذلك ، ويلاحظ على الاتفاقية أن نسب التفضيل المنوحة للبضائع العربية لم تزد مع الوقت .

كذلك فان الاتفاقية لم تعالج مشكلة القيود الادارية بالالغاء الكلي أو التدريجي مما يجعل هذه القيود عقبة في سبيل نمو التبادل التجاري بين الأطراف الموقعة عليها .

وفضلا عما تقدم فلم تعمل الاتفاقية على تنسيق السياسة الجمركية للدول الأطراف تجاه العالم الخارجى .

ولذلك فكرت الجامعة العربية فى أسلوب آخر لزيادة التبادل التجارى بين الدول العربية فكانت اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية ثم قرار انشاء السوق العربية المشتركة .

السوق العربية المشتركة :

وقعت الدول العربية اتفاقية الوحدة الاقتصادية فى ٣/٦/١٩٥٧ ودخلت حيز التنفيذ فى ٣٠/٤/١٩٦٤ بعد التصديق عليها من خمس دول عربية وهى الكويت ومصر وسوريا والعراق والأردن ، وقد صدق على الاتفاقية فيما بعد الجمهورية العربية اليمنية عام ١٩٦٧ ، والسودان عام ١٩٥٩ .

وتطبيقا للاتفاقية أنشئت هيئة دائمة تسمى مجلس الوحدة الاقتصادية العربية لتنفيذ أحكام الاتفاقية .

وتهدف اتفاقية الوحدة الاقتصادية الى قيام وحدة اقتصادية كاملة بصورة تدريجية بين دول الجامعة العربية يحقق لتلك الدول ورعاياها على قدم المساواة الأهداف التالية :

- ١ - حرية انتقال الأشخاص ورءوس الأموال .
 - ٢ - حرية تبادل البضائع والمنتجات الوطنية والأجنبية .
 - ٣ - حرية الإقامة والعمل والاستخدام وممارسة النشاط الاقتصادي .
 - ٤ - حرية النقل والترازيت واستعمال وسائل النقل والموانئ والمطارات المدنية .
 - ٥ - حقوق التمليك والإيضاء والارث .
- وقد نصت الاتفاقية على الأهداف التي يجب على الأطراف المتعاقدة تحقيقها وهي :
- ١ - جعل بلادها منطقة جمركية واحدة وتوحيد التعريف والأنظمة الجمركية المطبقة في كل منها .
 - ٢ - توحيد سياسة الاستيراد والتصدير والأنظمة المتعلقة بها .
 - ٣ - توحيد أنظمة النقل والترازيت .
 - ٤ - عقد الاتفاقات التجارية واتفاقات المدفوعات مع البلدان الأخرى بصورة مشتركة .
 - ٥ - تنسيق السياسة المتعلقة بالزراعة والصناعة والتجارة الداخلية .
 - ٦ - تنسيق تشريع العمل والضمان الاجتماعي .
 - ٧ - تنسيق التشريعات الضريبية .
 - ٨ - تنسيق السياسات النقدية والمالية .
 - ٩ - توحيد أساليب التصنيف والتبويب الإحصائية .

وبعد قيام مجلس الوحدة الاقتصادية في عام ١٩٦٤ أصدر المجلس قراره رقم ١٧ في ١٣/٨/١٩٦٤ الخاص بإنشاء السوق العربية المشتركة التي تهدف الى تحقيق الأهداف الآتية :

- ١ - حرية انتقال الأشخاص ورءوس الأموال .
- ٢ - حرية تبادل البضائع والمنتجات الوطنية والأجنبية .
- ٣ - حرية الإقامة والعمل والاستخدام وممارسة النشاط الاقتصادي .
- ٤ - حركة النقل والتراخيص واستعمال وسائل النقل والموانئ والمطارات المدنية .

المبادئ العامة للسوق العربية المشتركة :

- ١ - إطلاق حرية تبادل المنتجات الزراعية والحيوانية والثروات الطبيعية والمنتجات الصناعية بين الأطراف المتعاقدة .
- ٢ - تثبيت القيود الإدارية التي تطبقها أى دولة من الأطراف المتعاقدة على مستورداتها وصادراتها بما فى ذلك منع الاستيراد والتصدير أو تقييدها بحصص معينة وغيرها .
- ٣ - تطبيق الأطراف المتعاقدة بينها مبدأ الدولة الأكثر رعاية فيما يتعلق بمبادلاتها التجارية مع الدول غير الأعضاء فى اتفاقية الوحدة الاقتصادية .
- ٤ - عدم جواز فرض رسوم أو ضرائب داخلية على المنتجات الزراعية والحيوانية والثروات الطبيعية والمنتجات فيما بينها تفوق الرسوم أو الضرائب الداخلية المفروضة على لمنتجات المحلية المماثلة أو على موادها الأولية .
- ٥ - عدم إخضاع المنتجات السابقة المتبادلة بين الدول المتعاقدة الى رسم تصدير جمركى .
- ٦ - عدم جواز منح أى دعم مهما كان نوعه لصادراتها الى الأطراف المتعاقدة الأخرى عندما يكون هنالك انتاج مماثل فى البلد المستورد للسلعة .
- ٧ - إعفاء مجموعة محددة من المنتجات الزراعية والحيوانية والثروات الطبيعية عند تبادلها فيما بين الأطراف المتعاقدة من الرسوم الجمركية والرسوم والضرائب الأخرى .

أما بقية السلع الأخرى فيسرى عليها تخفيض تدريجي بمقدار ٢٠٪ سنوياً ابتداء من أول عام ١٩٦٥ .

٨ - تحرير المنتجات السابقة من القيود على مراحل خمس سنوية تبدأ من أول عام ١٩٦٥ وبواقع ٢٠٪ من هذه المنتجات .

٩ - بالنسبة لتبادل المنتجات الصناعية فقد تقرر تخفيض الرسوم الجمركية على المنتجات التي يكون منشؤها أحد الأطراف المتعاقدة بواقع ١٠٪ سنوياً ابتداء من أول عام ١٩٦٩ .

وبالإضافة إلى ذلك بالنسبة لمجموعة المنتجات الصناعية والواردة بجدول اتفاقية تسهيل التبادل التجاري وتنظيم تجارة الترانزيت ، فقد تقرر زيادة نسبة التخفيض تدريجياً ابتداء من أول عام ١٩٦٥ ، حتى تصل إلى ١٠٠٪ في أول ١٩٦٩ بالنسبة للمنتجات المدرجة في جدول (ج) وأول يولية ١٩٧١ بالنسبة للمنتجات المدرجة في جدول (ب) .

وكذلك تقرر تحرير المنتجات الصناعية المتبادلة بين الأطراف المتعاقدة من القيود ، ذلك على عشر مراحل سنوية ابتداء من أول عام ١٩٦٥ وبواقع ١٠٪ من هذه المنتجات .

١٠ - يحق لكل دولة من الأطراف المتعاقدة التقدم إلى مجلس الوحدة الاقتصادية بطلب استثناء بعض المنتجات من إعفاؤها أو من التخفيض المطبق عليها في الرسوم الجمركية والتحرر من القيود .

تقييم السوق العربية المشتركة :

وليس من شك أن قرار إنشاء السوق العربية المشتركة سوف يزيد من نطاق السوق أمام الصناعة الوطنية في كل من الأطراف المتعاقدة مما يساعد على قيام الصناعات الكبيرة الحجم ، ومن جهة أخرى فإن قيام السوق العربية المشتركة سوف يقوى المركز التجاري للأطراف المتعاقدة أمام التكتلات الاقتصادية الأخرى مثل السوق الأوروبية المشتركة ، وذلك السبب الأول هو زيادة قوة مساندتها في مجال التبادل التجاري الدولي ، وثانياً قدرة السوق على استيعاب منتجات الأطراف المتعاقدة والتي يصعب عليها دخول أسواق التكتلات الأخرى .

ورغم ذلك فإن غالبية البلاد العربية لم تنضم بعد الى مجلس الوحدة الاقتصادية وهي تسوق في ذلك حججا مختلفة منها - اختلاف النظم الاقتصادية والنقدية في البلاد العربية ، ومنها التفاوت الكبير الذي أحرزته بعض الدول العربية اقتصاديا في الوقت الذي لم تصل فيه بعض البلاد التي لم تنضم الى السوق الى هذا المستوى ، كما أن دول المغرب العربي ترى أن اقتصادها ما يزال مرتبطا بالاقتصاد الفرنسي بعد .

وكل هذه الحجج مردود عليها ، فكل العوامل السابقة موجودة في البلاد الأوروبية ولم تمنع قيام السوق الأوروبية المشتركة ، هذا بالإضافة الى أن تنفيذ السوق العربية لن يتم فجأة ولكن بالتدريج ، فضلا عن ذلك فإن البلاد العربية كلها تكاد تكون ظروفها الاقتصادية واحدة ولا تزال في بداية تطورها الاقتصادي ، كما أن قرار انشاء السوق يسمح بعمل بعض الاستثناءات .

ورغم مرور حوالي عشرة سنوات على انشاء السوق العربية المشتركة فلم يتيسر بعد التنفيذ الكامل لأهداف السوق ، حيث قابلته بعض الصعوبات المختلفة ، والتي يهمنها منها الصعوبات التي اعترضت تحرير التبادل التجاري ، ويمكن اجمال هذه الصعوبات فيما يلي (١) :

(١) بالنسبة للدول التي تتبع درجات مختلفة من نظام التخطيط المركزي للاقتصاد والتجارة الخارجية (سوريا والعراق ومصر) :

١ - تخطيط الاستيراد من الخارج طبقا لأولويات اقتصادية أو نقدية ، وقد يترتب على ذلك منع استيراد سلع لا ينظر اليها أحيانا باعتبارها سلعاً ضرورية أو ينظر اليها باعتبارها سلعاً منافسة لانتاج محلي . وتخصيص سلع للتصدير بالعملات الحرة خارج منطقة السوق العربية المشتركة .

٢ - عدم توفر فائض للتصدير لاقتصاد الحرب الذي تتج عنه وجود ارتباطات تصدير لمواجهة مشتريات السلاح أو لايجاد مخزون كاف من السلع التموينية .

٣ - حتى في حالة وجود فائض متاح للتصدير أو احتياج للاستيراد بين دول المجلس بعضها البعض ، فإن بعض البلاد الأعضاء تستوردها من

(١) لجنة التقييم والمتابعة لمجلس الوحدة الاقتصادية أبريل ١٩٧٢ : ورقة عمل .

خارج المنطقة رغم امكان ادخالها في حركة التبادل التجارية فيما بينها اذا أولت الدول الأعضاء اهتماما خاصا بالتعامل التجاري فيما بينها .

٥ - يؤدي اختلاف هياكل التكلفة الى أن تعمل بعض الدول على حماية صناعاتها ذات التكلفة المرتفعة والالتجاء للقيود الادارية لحمايتها ، ومن العوامل التي تساهم في اختلاف هياكل التكلفة من دولة لأخرى اختلاف الرسوم الجمركية على استيراد المواد الأولية والوسيلة من العالم الخارجى بالإضافة الى اختلاف التشريعات والأعباء العمالية والضرائب المحلية .

٥ - اختلاف أسعار البيع للاستهلاك الداخلى فيها عن أسعار التصدير لتضيق الأسعار الداخلية أحيانا أرباحا مرتفعة يعتبر الجزء الأكبر منها بمثابة رسم استهلاك ، ويؤدي هذا الوضع الى بيع احدى المواد المستوردة من دولة عضو في دولة عضو آخر بأسعار تقل كثيرا عن أسعار البيع في هذه الدولة ، لاسيما اذا كان الاستيراد فيها من قبل مؤسسات القطاع الخاص .

٦ - تمنع بعض الدول الأعضاء استيراد مواد تعتبرها كمالية من سائر الدول الأعضاء ، وقد لا تكون كذلك من وجهة نظر الدولة المصدرة لهذه المواد ، في حين أنه لو سمح بشكل متقابل باستيراد مثل هذه المواد لأمكن تصدير ما يقابلها من سلع تعتبر كمالية أو شبه كمالية .

٧ - يترتب على تخطيط الاستيراد من الخارج وضع موازنة نقدية تحدد فيها المواد المستوردة وقيمتها بالعملة الأجنبية وذلك حسب الأولويات التي تضعها الدول في حدود المتاحة من النقد الأجنبي ، وقد تتج عن هذا منع استيراد بعض المواد تصدرها دول أعضاء أخرى .

(ب) بالنسبة للدول ذات الاقتصاد الحر (الأردن ودولة الكويت) :

١ - وافق مجلس الوحدة الاقتصادية على استثناء ست عشرة مادة أساسية من قرارات المجلس بتخفيض والغاء الرسوم الجمركية من قرارات تحرير التبادل التجاري من القيود وذلك حماية لموارد الخزينة الأردنية التي كانت تعتمد وقتها على الحصيلة الجمركية اعتمادا هاما ، ثم امتنعت الأردن مؤخرا عن تنفيذ المرحلة السابعة والأخيرة من مراحل السوق العربية المشتركة وعلقت تنفيذ هذه المرحلة على مبادرة الدول الأعضاء بتنفيذ قرارات المجلس المتعلقة بتحرير التبادل التجاري بين الدول الأعضاء .

٢ - لم تصدق الكويت على قرار انشاء السوق العربية المشتركة لما أبدته من أنه ليس لديها حالياً قيوداً إدارية أو جمركية تذكر ، فضلاً عن تخونها كمرحلة لاحقة مما قد يؤدي الى فرض مستوى مرتفع للرسوم الجمركية على وارداتها مما قد يتعارض مع سياستها المقررة .

وقد اقترحت اللجنة عدداً من الاقتراحات للتغلب على الصعوبات المتقدمة منها :

(١) بالنسبة للدول ذات التخطيط المركزي :

١ - الحل الأمثل هو استثناء الدول الأعضاء الأخرى من الانظمة التي تفرض قيوداً على تبادل المنتجات الوطنية معها .

٢ - اذا لم يتيسر تنفيذ ما تقدم فيمكن تخصيص حصة نقدية مفتوحة في الدول الأعضاء التي تأخذ بنظام الموازنة النقدية للاستيراد من البلاد الأعضاء انطلاقاً من حجم معين للواردات في فترة أساس سابقة .

٣ - بالنسبة للأردن تقترح اللجنة أن تقوم الأردن برفع الاستثناء عن البنود المستثناة من التحرير ، وترى اللجنة أن التضحية المالية في الحصيلة الجمركية لن تكون كبيرة لأن هذه التجارة تمثل نسبة ضئيلة من تجارة الأردن الخارجية ، وتقترح اللجنة أن يتم ذلك على مراحل تنتهي في عام ١٩٧٥ .

٤ - بالنسبة للكويت تناشد اللجنة الكويت أن تصدق على قرار انشاء السوق المشتركة ، خاصة وأنه ليس لديها قيود أو رسوم جمركية ، التي ان فرضت مستقبلاً تعفى منها وارداتها من الدول الأعضاء .

٥ - بالنسبة للدول حديثة الانضمام وهي السودان واليمن فترى اللجنة أن تقوم الدولتان بتطبيق مبدأ التحرير الكامل مع استثناءات ترفع في موعد أقصاه عام ١٩٧٥ قد يمتد بالنسبة لليمن .

وبالإضافة الى ذلك ترى اللجنة انشاء لجنة في المجلس لتنمية التبادل التجاري تجتمع مرتين ويكون أعضاؤها من وكلاء وزارات الاقتصاد والتجارة ورؤساء مؤسسات التجارة الخارجية ورؤساء الغرف التجارية لمراعاة امكانيات التوسع في المبادلات التجارية وتذليل العقبات واعداد مشروعات اتفاقات طويلة الأجل للمبادلات بين الدول الأعضاء ، كذلك

تقترح اللجنة انشاء معارض مشتركة ومراكز تجارية لدول المجلس في جميع البلاد الأعضاء بدلا من بعض المعارض الفردية القائمة حاليا .

كما تقترح اللجنة قيام الامانة العامة للمجلس بدور هام في مجال الاعلام التجارى ودراسة الأسواق في الدول الأعضاء .

وأخيرا بالنسبة لتوسيع قاعدة العضوية في المجلس فإن اللجنة ترى أن تضافر الأعضاء المؤسسين لانجاح أعمال المجلس خير كميل بتشجيع ثقة الدول العربية للانضمام اليه على النحو الذى حدث بالنسبة للسوق الأوروبية المشتركة .

هذا وقد وافق مجلس الوحدة الاقتصادية العربية في دورته العادية العشرين بالكويت في الفترة من ١٩٧٣/٣/٢٧ - ١٩٧٣/٣/٢٩ على تشكيل لجنة التبادل التجارى المشار اليها أعلاه ، كما رحب المجلس باتجاه الكويت للموافقة على قرار انشاء السوق العربية المشتركة .

كما اتخذ المجلس قرارا بدراسة امكانية وجود تدرج في مستويات عضوية لسوق العربية المشتركة بالنسبة لدول اتفاقية الوحدة أولا ، وبالنسبة لدول الجامعة العربية ثانيا .

ورغم العقبات المشار اليها (١) فهناك نتائج طيبة منها ، زيادة حجم التجارة بين الدول الأعضاء في مجلس الوحدة الاقتصادية والسوق العربية المشتركة زيادة كبيرة ، فقد زادت واردات دول المجلس من دول المجلس من ٢٧٣ مليون جنيه عام ١٩٦٥ الى ٣٥٢ مليون جنيه عام ١٩٦٨ أى بنسبة قدرها ٢٩٪ ، وزادت واردات دول السوق العربية من دول السوق العربية من ١٤٢ مليون دينار عام ١٩٦٥ الى ٢٢٨ مليون دينار عام ١٩٦٨ .

وقد ارتفعت نسبة واردات دول المجلس من دول المجلس الى اجمالي الواردات من ٣٦٪ الى ٤٦٪ خلال المدة من ١٩٦٥ الى ١٩٦٨ ، أى بنسبة ٢٨٪ . كما ارتفعت نسبة الواردات بين دول السوق الى دول السوق بالنسبة الى اجمالي وارداتها من ٣٣٪ الى ٤١٪ خلال الفترة من ١٩٦٥ الى ١٩٦٨ أى بنسبة زيادة قدرها ٧٨٪ .

(١) التجارة الخارجية للدول العربية - المؤتمر الثانى للتنمية الصناعية للدول العربية مركز التنمية الصناعية للدول العربية اكتوبر ١٩٧١ .

المراجع العربية

كتب ووسائل جامعية :

- ١ - رشاد البليسى . تنظيم الصادرات في جمهورية مصر العربية . رسالة ماجستير ، تحت إشراف المؤلف ، كلية التجارة - جامعة القاهرة ١٩٧٢ .
- ٢ - د . حسن توفيق . إدارة المبيعات . دار النهضة العربية ، ١٩٨٦ / ١٩٨٧ .
- ٣ - د . حسن توفيق . التمويل والادارة المالية . دار النهضة العربية / ١٩٨٧ .
- ٤ - حنفى لبيب . سياسات الاستيراد والتصدير ١٩٧٢ .
- ٥ - جامعة الدول العربية . مجموعة المعاهدات والاتفاقات الاقتصادية المعقودة في نطاق جامعة الدول العربية . القاهرة ١٩٧٠ .
- ٦ - جمعية منظمة مكاتب تسويق وتصدير الحاصلات الزراعية ، شحن البواخر وتأجيرها تأليف ح . يس وترجمة وحيد طبق . ١٩٦٥ .
- ٧ - جمعية منظمة مكاتب تسويق وتصدير الحاصلات الزراعية . نظم المناطق والموانئ الحرة في دول العالم . القاهرة ١٩٦٦ .
- ٨ - جمعية منظمة مكاتب تسويق وتصدير الحاصلات الزراعية . نظم تنمية الصادرات في أهم الدول المتقدمة . ١٩٦٦ .
- ٩ - سامى عفيفى حاتم ، تنمية الصادرات الصناعية للدول النامية - رسالة ماجستير - كلية الاقتصاد والعلوم السياسية ، جامعة القاهرة ١٩٧٣/٧٢ .
- ١٠ - د. سعيد النجار . التجارة الدولية . مطبعة لجنة التأليف والترجمة والنشر ، القاهرة ١٩٦٠/١٩٥٩ .
- ١١ - د. صديق محمد عفيفى . التسويق الدولى ١٩٧٣ صلاح الدين نامق التجارة الدولية ، مطبعة لجنة البيان العربى . ١٩٦٤ .
- ١٢ - د. رفعت لبيب متياس . الاتفاقيات التفصيلية والتكتلات الاقتصادية المعاصرة . الاسكندرية . ١٩٧١ .

- ١٣ - د . محى الدين اسماعيل علم الدين . الاعتماد المستندى - دار النهضة العربية ١٩٦٨ .
- ١٤ - د . محمد زكى شافعى . مقدمة فى العلاقات الاقتصادية الدولية . دار النهضة العربية : القاهرة . ١٩٧٠ .
- ١٥ - محمد شديد . التنظيم الجديد للتجارة الخارجية . مذكرات غير منشورة ١٩٦٧ .
- ١٦ - د . محمد لبيب شقير . العلاقات الاقتصادية الدولية . دار النهضة العربية القاهرة : ١٩٦١ .
- ١٧ - محمد عباس زكى . وانور عبد الخالق . المناطق الحرة . المنظمة العربية للعلوم الادارية (سلسلة - ١١٨ / ١٩٧٢) .
- ١٨ - محمد رشدى بركات وفاروق احمد زكى . ملخص اتفاقات التجارة وترتيبات الدفع وبروتوكولاتها المبرمة مع الدول الاجنبية السارية فى اول مايو ١٩٧٣ . وكالة الوزارة لشئون التمثيل التجارى ، وزارة المالية والاقتصاد والتجارة الخارجية - مايو ١٩٧٣ .
- ١٩ - د . محمود عساف . سياسات التصدير . دار النشر العربى ، القاهرة ، ١٩٦٩ .
- ٢٠ - د . وجدى محمود حسنين نشاط التصدير والانماء الاقتصادى بالبلدان النامية دار الجامعات . الاسكندرية ، ١٩٧٣ .

تقارير :

- ١ - وزارة الاقتصاد :
- الاتفاق التفصيلى بين جمهورية مصر العربية والمجموعة الاقتصادية الاوربية .
- ٢ - وزارة التخطيط :
- متابعة وتقييم النمو الاقتصادى والاجتماعى (السنوات من ١٩٦٠/١٩٧٢)
- ٣ - الشركة العربية المتحدة لاعمال النقل البحرى - مركز التدريب الادارى - محاضرات عن النقل البحرى ١٩٧٣ .
- ٤ - المؤسسة المصرية العامة للنقل البحرى . النقل البحرى (بدون تاريخ) .

المراجع الأجنبية

Books

- (1) Alexandrowicz Charles H. World Economic agencies. ce Stevens & Sons, 1962.
- (2) American Management Association The European Common Market 1958.
- (3) Carson Davied International Marketing ; A Comparative System Approach, John Wiley & Son, New York. 1967.
- (4) De Vries Barnard A. The Export Experience in Developing Countries World Bank 1967.
- (5) Fayerweather, John, Management of International Operations ; McGraw-Hill 1960.
- (6) Heck ; Harold. J. International Trade, American Management Association, 1972.
- (7) International Chamber of Commerce Incoterms, 1953.
- (8) International Monetary Fund, International Financial Statistics September 1973.
- (9) Irudayam Y : Techniques of Export Marketing, Asia Publishing House Bombay 1967.
- (10) Kramer, Roland L, International Marketing, Sorth-Western, 1967.
- (11) Kolde, Erdel. J. International Business Enterprise, Prentice Hall, 1968.
- (12) Lamfindis John. The European Free Trade Asscoiations Stevens & Son London 1965.
- (13) Martyn, Howe, International Business, The Free Press, London 1964.
- (14) Ohlin, Bertil, Interregional and International Trade Harvard University Press Cambridge Massachusetts, 1967.

- (15) Robinson, Richard **International Business**, Richard & Winster, 1962.
- (16) Rosenthal, Morris, S., **Technique of International Trade**, McGraw Hill, 1950.
- (17) Thomas, Michael, J. Editor **International Marketing Management**, Houghton Mifflin Company Boston, 1969.
- (18) Vernon, Raymond, **Manager in the International Economy** Prentice, Hall, 1968.
- (19) Zenoff, David (B) **International Business Management**, The Macmillan Company, New York, 1971.
- (20) Whiting, D. P. **Finance & Foreign Trade**, Macdonald & Evans, 1966.

RESEARCH BULLETINS

INTERNATIONAL TRADE CENTER, GENEVA :

- 1 — **Basic Commodity Statistics**, 1967.
- 2 — **Export Marketing Research**, 1967.
- 3 — **The Organization of Trade Missions**, 1968.
- 4 — **Multi-national Product Promotion**, 1969.
- 5 — **Getting Started in Export Trade**, 1970.
- 6 — **Exporting to the Socialist Countries of Eastern Europe**, 1971.
- 7 — **Export Promotion by Private Sector Organizations**, 1971.
- 8 — **Official Commercial Representation Abroad**, 1973.

UNCTAD

Commodity :

- 1 — **Problems & Policies Effectiveness of Commodity agreements** April, 1972.
- 2 — **Basic Documents on Its Establishment & activities**, 11.
- 3 — **Unitization of Cargo**, 1970.
- 4 — **Export Credits & Development Finance**, 1967.

فهرس

صفحة

مقدمة

٧

الباب الأول

الاطار الاقتصادى النظرى للتجارة الخارجية

تمهيد - أهمية التجارة الخارجية - النظرية
الاقتصادية للتجارة الخارجية .

١٧

الباب الثانى

السياسة التجارية

السياسة التجارية - أنظمة تميل الى سياسة
الحماية - أنظمة تميل الى سياسة الحرية - الاكتفاء الذاتى -
التعريف الجمركية - نظام الرقابة الكمية - نظام الحصص -
نظام الرقابة على النقد - سياسة الاغراق - تخفيض قيمة
العملة الوطنية - القيود الادارية - قيام الدولة بالاستيراد -
الانحادات الجمركية - نص الدول الأكثر رعاية .

٣٣

الباب الثالث

هيكل التجارة الخارجية

(عرض احصائى) .

السلع التى تدخل فى نطاق التجارة الخارجية -
ميزان المدفوعات - احصاءات التجارة الخارجية - حجم
التجارة الدولية - الصادرات العالمية - هيكل الصادرات
العالمية - الواردات العالمية - تطور حركة التجارة
الخارجية فى ج.م.ع. - هيكل الصادرات السلعية -
الصادرات من السلع المختلفة - ملاحظات على تطور
الصادرات المصرية - الواردات من السلع المختلفة

٧٣'

الباب الرابع

تنظيم التجارة الخارجية على المستوى القومى

تمهيد - تنظيم التجارة الخارجية فى الولايات المتحدة
الامريكية - تنظيم التجارة الخارجية بالبلاد الاشتراكية -

صفحة

تنظيم التجارة الخارجية في الاتحاد السوفيتي - تنظيم
التجارة الخارجية في يوغسلافيا - تنظيم التجارة الخارجية
في ألمانيا الديمقراطية - نظام مجالس التسويق في البلاد
النامية - أهداف مجالس التسويق - وظائف مجالس
التسويق .

٩١

الباب الخامس

تنظيم التجارة الخارجية في مصر

المرحلة الأولى ما قبل ١٩٥٢ - المرحلة الثانية من ١٩٥٢ الى ١٩٦٦ - المرحلة الثالثة من ١٩٦٧ الى ١٩٧٠ - المرحلة الرابعة من ١٩٧١ الى ١٩٧٢ - المرحلة الخامسة من ١٩٧٣ الى ١٩٧٤ - المرحلة السادسة من ١٩٧٥ الى ١٩٧٧ - المرحلة السابعة من ١٩٧٨ - حتى الوقت الحاضر اختصاصات أجهزة التجارة الخارجية - أولا : وزارة المالية والاقتصاد والتجارة الخارجية - ثانيا : اختصاص وكالة الوزارة للتجارة الخارجية - ثالثا : وكالة الوزارة لشئون التمثيل التجاري - رابعا : وكالة الوزارة المجلس الأعلى للتجارة الخارجية - الشركات التابعة للمؤسسة المصرية للتجارة - اختصاصات الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات - الهيئة العامة لشئون المعارض والأسواق الدولية - اختصاصات صندوق دعم صناعة الغزل والمنسوجات القطنية - مكتب بيع الاسمنت المصري - أجهزة التخطيط - أجهزة البحوث والترويج - أجهزة الاشراف - الأجهزة التنفيذية .

١٢١

الباب السادس

التنظيم الإداري لنشاط التصدير

في المؤسسات الإنتاجية

أنماط تنظيم أعمال التصدير - التصدير بواسطة إدارة المبيعات بالشركة - إنشاء إدارة مستقلة للتصدير - إنشاء شركة تابعة للتصدير - إنشاء جهاز تصدير مشترك - إنشاء فروع بالبلاد الأجنبية - رجال البيع في أعمال التصدير - تدريب العاملين في التجارة الخارجية - مستويات رجال البيع في مجال التصدير - الاشراف على رجال البيع - تشجيع رجال البيع - معدات رجال البيع - تحديد مناطق البيع وحركة انتقالات رجال البيع داخلها

صفحة

١٤٥

الباب السابع

منافذ التوزيع في التجارة الخارجية

مزايا التوزيع المباشر - عيوب التوزيع المباشر -
عوامل اختيار منافذ التوزيع - منافذ التوزيع في التجارة
الخارجية في مصر - نظام مجالس التسويق - مكاتب
البيع المشتركة - توزيع العمل بين شركات التجارة -
أسس التخصص السلمي .

١٦١

الباب الثامن

سياسة تحديد الأسعار في التجارة الخارجية

اثر المشتري - اثر التكاليف على الاسعار - اثر
المنافسة - اثر السياسات التسويقية الاخرى - اثر دورة
السلعة - بعض المشاكل الخاصة عند تحديد اسعار البيع -
الناحية التطبيقية في تحديد الاسعار - مشاكل تحديد
اسعار التصدير - شروط الشحن والتأمين وعلاقتها
بالاسعار - دور الاتفاقيات السلمية الدولية في تحديد
اسعار المواد الأولية (اتفاقية القمح الدولية) - اتفاقية السكر
الدولية - اتفاقية البن الدولية - اتفاقية القطن - اتفاقيات
الكافور - تقييم اتفاقيات السلع الدولية - اهداف
الاتفاقيات السلمية - وسائل تحقيق اهداف الاتفاقيات
السلمية - نظام الحصص التقديرية - تكوين احتياطي من
السلعة - تبادل المعلومات التسويقية - تنمية الاستهلاك -
سياسة الانتاج - ادارة الاتفاقيات السلمية - الاجهزة
التنفيذية للاتفاقيات السلمية .

١٩٧

الباب التاسع

سياسة تمويل عمليات في التجارة الخارجية

مصادر تمويل عمليات التجارة الخارجية - أدوات
الاقتراض - تسهيلات الموردين - التسهيلات المصرفية -
التسهيلات المالية - أسلوب الأمانة - أسلوب المبادلات -
اتفاقيات التجارة والدفع - اتفاقيات التجارة الثنائية -
مزايا الاتفاقيات الثنائية - العيوب التي توجه للاتفاقيات
التجارية - اتفاقيات الدفع - الصفقات المتكافئة - عمليات التجارة

صفحة

الثلاثية - تسوية أرصدة حسابات اتفاقات الدفع الثنائية - ضمان الائتمان التصديري - دور البنوك في تنفيذ عملية تمويل التجارة الخارجية - بنوك التجارة الخارجية - أدوات الدفع المستخدمة في البنوك .

٢٢٧

الباب العاشر

طرق السداد في التجارة الخارجية

الدفع مقدما - الدفع عند الاستلام - الاعتماد المستندي - اشخاص الاعتماد المستندي - المستندات التي تطلب في الاعتماد - انواع الاعتمادات المستندية - نظام الرقابة على النقد - الموازنة النقدية - سعر الصرف في ظل نظام الرقابة على النقد - اساليب التطبيق في اسعار الصرف المتعددة في مصر - نظام الاستيراد بدون تحويل عملة - انشاء سوق موازنة للنقد .

٢٤٩

الباب الحادى عشر

سياسة تصميم السلعة للتصدير

تصميم السلعة للتصدير - موديلات السلعة - اختبارات السلعة - تصميم غلاف السلعة - استراتيجية تصميم السلعة للتصدير .

٢٥٩

الباب الثانى عشر

سياسة تنمية الصادرات

مقدمة - البرامج المشتركة لتنمية الصادرات السلعية - المواد الأولية في البلدان النامية - وسائل الترويج المستخدمة - امثلة الحملات الترويجية .
- الهيئات الخاصة العاملة في مجال تنمية الصادرات - نشاط الهيئات الخاصة في مجال تنمية الصادرات - التنسيق بين الهيئات الخاصة والهيئات الحكومية - الهيئات والمعاهد المنظمة لبرامج تدريبية في مجال تنمية الصادرات - دور التمثيل التجارى الرسمى في تنمية الصادرات - التمثيل التجارى الرسمى في مصر - الوفود

صفحة

التجارية - انواع الوفود - اشكال الوفود - اهداف الوفود - وفود الاستيراد والوفود التجارية - تنظيم الوفود التجارية - الوفود القادمة للشراء - بحوث التسويق - اختيار وكالات بحوث التسويق - دور وزارة التجارة والتمثيل التجاري - تحليل المعلومات - الهيئات العاملة في بحوث التجارة الخارجية - اطار لدراسة السوق .

٣١٩

الباب الثالث عشر

النقل البحري

انواع السفن - طرق تشغيل السفن التجارية - سفن الخطوط المنتظمة - السفن المتجولة - النولون البحري - تحديد اسعار نولون السفن المتجولة والمستأجرة - تحديد ايجار السفن لمدة - المؤتمرات الملاحية - غرامة التأخير - مكافأة كسب الوقت - دفع النوالين - حجز الفراغات في الخطوط المنتظمة - عقد النقل البحري - بوليصة او سند الشحن - مشاركة الايجار - المؤسسة المصرية العامة للنقل البحري - اسلوب وحدات الشحن النمطية في النقل البحري - طريقة الحاويات - طريقة الألواح أو الطباقي - نظام الصنادل - مزايا طريقة وحدات الشحن النمطية .

٣٢٧

الباب الرابع عشر

المنظمات الدولية العامة في مجال التجارة الخارجية

مشاكل التجارة الخارجية في البلاد النامية - مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية - المؤتمر الاول للتجارة والتنمية - انجازات المؤتمر - النظام العام للتفضيلات (المزايا) الجمركية للدول النامية - طبيعة النظام العام للتفضيلات - السمات العامة لنظام التفضيلات الجمركية - علاقة النظام العام للتفضيلات الجمركية بالجات - انجازات في مجال التجارة غير المنظورة - اعمال التأمين - المعونة الفنية - الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية

صفحة

والتجارة (الجات) - السوق الأوروبية المشتركة -
الانتساب الى السوق الأوروبية المشتركة - اتفاقية
تسهيل التبادل التجارى وتنظيم تجارة الترانزيت بين
الدول العربية - السوق العربية المشتركة - المبادئ
العامة للسوق العربية المشتركة .


تم الطبع بالمراقة العامة
لمطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعى
المراقب العام
البرنس حموده حسن

١٩٨٧/١/٢٠

رقم الايداع ١٨١١ سنة ١٩٨٧

الترقيم الدولى ٥ - ٠٠٥٠ - ٠٤ - ١٩٧٧

(مطبعة جامعة القاهرة ١٩٨٧/٦٢٠ / ١٠٠٠)

 Universitäts- und
Landesbibliothek Bonn

Bibliotheca Alexandrina



1523329